



**SAPIENZA**  
UNIVERSITÀ DI ROMA

Facoltà di Economia

Dipartimento di Metodi e Modelli  
per l'Economia, il Territorio e la Finanza

Tesi di Dottorato

**L'impatto del confine sul mercato  
dei carburanti per autotrazione:  
il caso del Friuli Venezia Giulia**

Candidata  
Giorgia Bressan

Relatore  
Prof.ssa Adriana Conti Puorger

Dottorato in Geografia Economica - XXV° Ciclo  
OTTOBRE 2013

# *Indice*

Indice delle figure .....	iii
Indice delle tabelle .....	iv
Acronimi ed abbreviazioni .....	v
<b>Introduzione.....</b>	<b>1</b>
<b>1. Organizzazione reticolare dell'economia .....</b>	<b>6</b>
1.1. Frammentazione del sistema produttivo.....	6
1.1.1. La dimensione spaziale nelle teorie di localizzazione.....	6
1.1.2. Integrazione funzionale fra i luoghi nei sistemi di produzione .....	8
1.1.3. Legami fra imprese: una panoramica .....	10
1.2. Connessioni fra imprese nell'economia globale .....	12
1.2.1. Il processo di produzione secondo lo schema delle catene di prodotto.....	12
1.2.2. Sviluppi successivi .....	16
1.3. L'approccio della scuola di Manchester all'economia globale: Global Production Network .....	18
1.3.1. Nuova concezione del governo delle reti di produzione .....	18
1.3.2. Derivazioni e distinzioni .....	19
1.3.3. Istituzioni e comportamento dell'impresa.....	23
1.3.4. Operatività delle reti di produzione.....	26
1.3.5. Prospettive future .....	30
<b>2. Attori ed interessi nel mercato dei prodotti petroliferi.....</b>	<b>34</b>
2.1. Le risorse naturali in geografia economica .....	34
2.1.1. Caratteristiche del settore estrattivo .....	34
2.1.2. Il settore estrattivo nell'economia a rete .....	37
2.2. Caratteristiche della rete di produzione dei prodotti petroliferi .....	39
2.2.1. Aspetti localizzativi.....	39
2.2.2. La sequenza produttiva.....	44
2.2.3. Gli attori .....	47
2.2.4. Dinamicità nel settore estrattivo.....	50
2.3. La fase della distribuzione.....	52
2.3.1. Oltre lo scambio di mercato .....	52
2.3.2. Relazioni fra attori nella GPN del carburante .....	54

<b>3. Il confine nelle scelte economiche .....</b>	<b>58</b>
3.1 Sovranità dello Stato ed esiti concorrenziali nel mercato carburanti .....	58
3.2. La natura relazionale dei confini .....	65
3.2.1. Questioni terminologiche e definitorie .....	65
3.2.2. Il confine nella ricerca accademica .....	67
3.3. Cenni geografici e storici sul confine italo-sloveno .....	70
3.3.1. Complessità geografiche del Friuli Venezia Giulia .....	70
3.3.2. Vicende storiche del confine orientale .....	74
3.3.3. Relazioni strutturate e spontanee fra il confine .....	82
3.4. Acquisti oltre confine di carburante .....	84
3.4.1. Dalla prospettiva del consumatore .....	84
3.4.2. Analisi empiriche .....	87
<b>4. Narrazione del mercato .....</b>	<b>92</b>
4.1. Aspetti metodologici .....	92
4.1.1. Fasi della ricerca .....	92
4.1.2. Pratiche di ricerca in geografia economica .....	93
4.2. Analisi di sfondo .....	95
4.2.1. Politiche economiche sui carburanti .....	95
4.2.2. Contestualizzazione del mercato sloveno .....	106
4.3. Confronto fra mondo industriale ed istituzionale .....	114
4.3.1. Interviste .....	114
4.3.2. Modelli di offerta .....	118
4.3.3. Grado di rischio .....	121
4.3.4. Interazione .....	127
4.4. Indagini cartografiche .....	133
4.4.1. Visualizzazione dei prezzi .....	133
4.4.2. Spazialità del mercato regionale .....	136
<b>Conclusioni.....</b>	<b>143</b>
Bibliografia .....	147
Documenti .....	158
Appendice .....	159
Ringraziamenti .....	160

# *Indice delle figure*

Fig. 2.1	Modello economico di estrazione delle risorse.....	35
Fig. 2.2	Movimenti fra macroaree di petrolio greggio e prodotti petroliferi (in milioni di tonnellate) nel 2011. ....	40
Fig. 2.3	Andamento dei consumi di petrolio greggio (in milioni di tonnellate) per macroaree nel periodo 1965-2011.....	43
Fig. 2.4	Processo di produzione dei prodotti petroliferi.....	49
Fig. 2.5	Caratteristiche socio-spaziali delle relazioni fra fornitore e cliente.....	54
Fig. 3.1	Punti vendita di carburante per autotrazione presso la rete stradale del Friuli Venezia Giulia al 18 ottobre 2012. ....	63
Fig. 3.2	Caratteristiche del legame acquisti e viaggi oltre confine. ....	70
Fig. 3.3	Il Friuli Venezia Giulia secondo le zone altimetriche ed idrografia. ....	71
Fig. 3.4	Distribuzione della popolazione del Friuli Venezia Giulia.....	73
Fig. 3.5	Evoluzione storica del confine italo-sloveno.....	76
Fig. 3.6	Continuità fra la città di Gorizia e Nova Gorica. ....	80
Fig. 4.1	Percentuale di autovetture alimentate a benzina per comune, quadro al 31-12-1996. ....	97
Fig. 4.2	Suddivisione della regione in fasce secondo la L.R. 47/1996. ....	100
Fig. 4.3	Suddivisione della regione in zone secondo la L.R. 14/2010.....	104
Fig. 4.4	Distribuzione della popolazione in Slovenia .....	110
Fig. 4.5	Valico di San Bortolomeo, direzione Italia-Slovenia. ....	112
Fig. 4.6	Valico di Rabuiese, direzione Slovenia-Italia.....	113
Fig. 4.7	Valico di Casa Rossa, direzione Slovenia-Italia.....	114
Fig. 4.8	Interpolazione del prezzo pieno del gasolio al 18 ottobre 2012, classificazione manuale dei valori.....	137
Fig. 4.9	Interpolazione del prezzo pieno del gasolio al 18 ottobre 2012 per i soli punti vendita delle compagnie petrolifere, classificazione manuale dei valori.....	139
Fig. 4.10	Interpolazione del prezzo pieno della benzina al 18 ottobre 2012, classificazione manuale dei valori.....	140
Fig. 4.11	Interpolazione del prezzo pieno della benzina al 18 ottobre 2012 per i soli punti vendita delle compagnie petrolifere, classificazione manuale dei valori.....	141
Fig. A	Carta politica e delle infrastrutture stradali del Friuli Venezia Giulia.....	159



## *Indice delle tabelle*

Tab. 2.I	Riserve provate (in migliaia di milioni di barili) per macroaree e principali paesi del mondo nel periodo 1983-2011.....	41
Tab. 2.II	Estrazione di petrolio greggio (in milioni di tonnellate) per macroaree e principali paesi del mondo nel periodo 1976-2011.....	42
Tab. 2.III	Consumi di petrolio greggio (in milioni di tonnellate) per macroaree e principali paesi del mondo nel periodo 1976-2011.....	44
Tab. 3.I	Caratteristiche della rete carburanti nei principali paesi dell'Unione Europea, paesi candidati ed EFTA, quadro al 01-01-2011.....	61
Tab. 3.II	Erogato medio complessivo nelle regioni italiane (in mc/anno), confronto fra 1996, 2002 e 2010. ....	62
Tab. 3.III	Distribuzione dei punti vendita stradali in Friuli Venezia Giulia, ripartizione per provincia, confronto fra 2001, 2007, 2012. ....	65
Tab. 4.I	Quadro demografico della regione, ripartizione per provincia e zona franca, quadro al 31-12-1996.....	97
Tab. 4.II	Soggetti interessati dalla L.R. 47/1996, ripartizione in base alle fasce di sconto, quadro al 31-12-1997.....	101
Tab. 4.III	Soggetti interessati dalla manovra regionale in seguito dell'introduzione L.R. 9/2002, ripartizione in base alle fasce di sconto, quadro al 31-12-2002. ....	102
Tab. 4.IV	Soggetti interessati dalla L.R. 14/2010, ripartizione in base alle zone di contributo, quadro al 31-12-2011.....	104
Tab. 4.V	Variazione annuale percentuale degli erogati di gasolio venduti a prezzi pieno, ripartizione per provincia, periodo 2003-2012. ....	106
Tab. 4.VI	Variazione annuale percentuale degli erogati di benzina venuti a prezzi pieno, ripartizione per provincia, periodo 2003-2012. ....	106
Tab. 4.VII	Flussi veicolari nella rete infrastrutturale slovena, medie mensili per il periodo 2003-2009.....	108
Tab. 4.VIII	Consistenza delle unità di imprese in Slovenia nei settori relativi al carburante, quadro al 23-07-2013.....	111

## *Acronimi ed abbreviazioni*

IDW	Inverse Distance Weighted
GCC	Global Commodity Chain
GPN	Global Production Network
GVC	Global Value Chain
IOCs	International Oil Companies
NOCs	National Oil Companies
L.	Legge
L.C.	Legge costituzionale
L.R.	Legge regionale
D.L.	Decreto legge
D.Lgs.	Decreto legislativo
AT	Austria
BE	Belgio
CH	Svizzera
CZ	Repubblica Ceca
DE	Germania
DK	Danimarca
EL	Grecia
ES	Spagna
FI	Finlandia
FR	Francia
IT	Italia
LU	Lussemburgo
NL	Olanda
NO	Norvegia
PL	Polonia
PT	Portogallo
SE	Svezia
TR	Turchia
UK	Regno Unito
GO	Gorizia
PN	Pordenone
TS	Trieste
UD	Udine

# *Introduzione*

Fra le voci di spesa corrente quella per l'acquisto di carburante per autotrazione riveste una notevole importanza, considerata come la libertà connessa all'automobile risulti fattore fortemente radicato nel modello di vita contemporaneo e non vi sia perfetta sostituibilità del mezzo privato con altre forme di trasporto. Il carburante in quanto prodotto di una lavorazione standardizzata risulta quasi omogeneo dal punto di vista qualitativo e la competizione, in un regime di libera fissazione del prezzo, è generalmente legata al costo del rifornimento; il fattore localizzazione del punto vendita rispetto all'universo dei consumatori risulta così essere un elemento strategico nel determinare gli esiti concorrenziali del settore.

In certi contesti regionali, la competizione non è limitata agli operatori locali, ma coinvolge anche i punti vendita oltre confine. L'esistenza di un differenziale nel livello della fiscalità sul carburante ed un confine permeabile incentivano lo spostamento all'estero per l'effettuazione del rifornimento. Le ricadute della competizione spaziale fra punti vendita nazionali ed esteri comportano rilevanti effetti diretti nel paese dalla maggiore fiscalità. I cittadini trovano vantaggio ad effettuare il rifornimento presso i punti vendita esteri, anche se ciò comporta una percorrenza maggiore, gli operatori della distribuzione del carburante decrementano le vendite e lo Stato introita un minor gettito fiscale (Romero-Jordán *et al.*, 2013). Gli esiti di mercato sono condizionati dalla presenza del confine, motivando l'attivazione di interventi volti a promuovere il soddisfacimento locale della domanda.

Lo schema teorico dal quale si sviluppa la Tesi è rappresentato dalla letteratura sulle catene di prodotto che analizza sia dal punto organizzativo che spaziale il processo di produzione e vendita dei beni di consumo. Con il contributo di Gereffi e Korzeniewics (1994) si sviluppa un filone di studi detto *global commodity chains* che ha l'obiettivo di analizzare l'organizzazione delle imprese globali, identificando gli attori coinvolti nella produzione e la dimensione relazionale fra le imprese. Il filone delle *global value chain* arricchisce il precedente quadro teorico considerando come il coordinamento delle relazioni industriali sia legato ai diversi tipi di conoscenza scambiata nelle relazioni fra imprese. Il concetto di catena appare però di scarsa utilità nell'interpretare la dinamica dello sviluppo regionale. Si valuta come ogni fase aggiunge sequenzialmente valore al processo produttivo, ma non analizza il legame fra territorio ed impresa (Henderson *et al.*, 2002). La ricostruzione delle modalità attraverso le quali si organizzano le relazioni industriali e la valutazione di come si distribuisca il potere all'interno di sistemi di produzione, tenendo conto del radicamento territoriale, dell'importanza dei fattori non economici, delle istituzioni, viene effettuato attraverso l'apparato teorico delle *global production network*. Diversamente dai precedenti filoni, questo non è ristretto alle transazioni fra imprese, ma studia come la gestione dei sistemi di produzione e la creazione di valore possano essere determinati anche dalla strategia degli attori non economici. Le istituzioni hanno

un ruolo fondamentale in quanto mediano le complesse interazioni fra il locale ed i sistemi di produzione che si sviluppano su scala maggiore.

Bridge (2008) riferisce che il concetto di *network* può efficacemente cogliere la complessità delle interrelazioni fra attori presenti nel circuito di produzione dei prodotti petroliferi. La filiera petrolifera, nonostante sia costituita di una sequenza precisa di passaggi che vanno dall'attività di esplorazione/estrazione, alla raffinazione, alla logistica/stoccaggio ed infine alla distribuzione, risulta molto complessa in quanto il petrolio, essendo un bene presente in natura in quantità limitata e solo in determinati luoghi, è oggetto di un intenso conflitto che vede come protagonisti imprese e Stati (Dicken, 2011). Nella fase finale, quella della distribuzione, lo Stato imprime in maniera preponderante il suo potere, in quanto i carburanti sono una fonte importante di entrate fiscali, giacché bassi costi amministrativi legati alla riscossione e difficoltà nell'evasione dell'imposta rendono questo bene scelta privilegiata nelle politiche fiscali (Rietveld e van Woudenberg, 2005).

Il seguente lavoro si propone di studiare l'impatto del confine italo-sloveno nel mercato dei carburanti per autotrazione nella Regione Autonoma del Friuli Venezia Giulia, regione italiana di 1.217.780 abitanti (ISTAT, quadro al 1-01-2012), confinante a nord con la Repubblica d'Austria e ad est da quella di Slovenia. Nonostante non sia l'unica regione d'Italia in cui si registri un differenziale dei prezzi del carburante con l'estero, la scelta di questo campo di analisi nasce da specifiche e rilevanti motivazioni.

La prima è la particolarità storica del confine italo-sloveno rispetto ad altre zone confinarie italiane. Esso ha raggiunto una stabilità nella sua demarcazione soltanto nell'epoca contemporanea, dal momento che il tratto inferiore viene definito solo tra gli anni 1947 e 1954, poi ratificato nel 1975. Testimonia l'esito negativo della seconda guerra mondiale per l'Italia, che porta alla dissoluzione delle regioni funzionali che avevano come loro riferimento le città di Gorizia e Trieste (Bufon, 1994). Nonostante dopo il secondo conflitto mondiale il confine consistesse nel tratto finale della cortina di ferro e dunque rappresentasse formalmente la linea separatoria fra mondo democratico e comunista, già negli anni '50 si intrapresero una serie di provvedimenti che fecero aumentare la permeabilità del confine, rendendo fatto quotidiano e non eccezionale l'attraversamento del confine da parte dei residenti delle zone di frontiera. L'utilizzo del principio etnico per la demarcazione del confine al termine del secondo conflitto mondiale (Bufon e Minghi, 2000) determina la separazione di due comunità, quella italiana e slovena, che storicamente avevano convissuto pacificamente entro il medesimo territorio durante la dominazione austro-ungarica. Esiste dunque, di fatto, una fitta trama di relazioni personali e culturali che si manifestano a cavallo del confine politico, relazioni che hanno promosso anche il contestuale sviluppo di microtransazioni economiche dettate da differenziali di prezzo e variazioni nell'assortimento. Oggigiorno non vi sono più le differenze politiche caratterizzanti il dopoguerra e la Slovenia è membro dell'Unione Europea, appartiene all'area Schengen ed è paese in cui vige l'Euro.

Inoltre, contrariamente al confine con l'Austria, che si distingue per l'esistenza di una chiara demarcazione orografica, con il confine sloveno manca una netta discontinuità geografica. Come sottolinea Zilli (2005) la parte più intensamente abitata della fascia confinaria e con le maggiori peculiarità economiche è caratterizzata per un *continuum* geografico e costituisce l'unico valico nella catena alpina facilmente percorribile in ogni stagione dell'anno.

In terzo luogo, la Regione risulta un attore istituzionale che vanta una consolidata esperienza in campo legislativo nel disincentivare il fenomeno dei flussi oltre confine. La Regione, in

seguito alle concessioni date dal legislatore nazionale agli enti locali di attuare riduzioni del prezzo alla pompa dei carburanti per autotrazione (L. 549/1995), ha introdotto a partire dal 1997 la L.R. 47/1996, successivamente sostituita nel 2011 con la L.R. 14/2010, una politica volta ad aiutare economicamente i residenti nell'effettuare acquisti di carburante presso i punti vendita regionali.

Con la ricerca si vuole verificare l'ipotesi che il confine aggiunga complessità alla struttura spaziale ed organizzativa del mercato. Nello specifico, la volontà di attenuare i differenziali generati dal confine produce un forte coinvolgimento degli attori istituzionali nel mercato del carburante. Il differente approccio con cui Italia e Slovenia esercitano la loro sovranità entro i propri confini politici, oltre ad influenzare gli esiti competitivi, determina una peculiare organizzazione del mercato, con la presenza in Friuli Venezia Giulia di trame relazionali fra mondo economico ed istituzioni locali. L'altra ipotesi oggetto di analisi riguarda la distanza delle autorità centrali rispetto alle peculiarità economiche e sociali presenti nelle zone di frontiera. L'autonomia di spesa della Regione non è condizione sufficiente per frenare l'esposizione delle comunità localizzate ai confini ai differenziali con l'estero. Tale spazialità si avverte anche nel mercato del carburante, con la presenza di aree, più sensibili rispetto ad altre, all'offerta estera.

Chi sono gli attori e quali sono le relazioni? Centrale per la ricerca sul rapporto fra confine e mercato del carburante per autotrazione è dunque l'inquadramento specifico dai diversi soggetti coinvolti nella distribuzione del carburante. Si vuole analizzare se esiste una diversità nella percezione della questione rifornimento all'estero e delle politiche economiche ad esso collegato per gli attori economici, siano essi soggetti verticalmente integrati o operatori unicamente presenti nella fase distributiva. Come nel tempo si è evoluto il rischio di investimento dettato dall'incertezza generata dal confine? Inoltre, qual è il peso delle istituzioni regionali, statali e sovranazionali?

Metodologicamente la tesi si distingue per l'utilizzo di tecniche qualitative al fine di studiare le dinamiche relazionali fra gli attori le cui azioni e strategie risentono del confine.

Una prima necessità è ricostruire i principali aspetti delle politiche economiche al fine di quantificare l'impatto delle misure in termini demografici e comprendere come le istituzioni hanno dovuto modellare le loro azioni ad elementi contingenti esterni. Al fine di narrare le dinamiche fra istituzioni e mondo economico sono state condotte delle interviste ad esperti, allo stesso tempo testimoni e oggetto di ricerca, in quanto persone che per la loro professione o incarico dispongono di informazioni rilevanti per la comprensione del caso studio. Schoenberger (1991) ha rilanciato l'applicazione delle interviste semi-strutturate in geografia socioeconomica, nel tentativo di comprendere il funzionamento delle organizzazioni economiche in base alle motivazioni e alle dinamiche fra soggetti. Nel caso in esame, si è voluto analizzare se l'esistenza di una differenza fiscale con l'estero è stata sempre motivo di penalizzazione per il settore carburanti o il confine ha avuto anche un ruolo positivo e si è dimostrato risorsa valorizzata. Inoltre si è fatto ricorso ai GIS per visualizzare la spazialità del mercato. Per trasformare il valore puntuale della variabile prezzo in un fenomeno continuo adatto all'interpretazione visiva, si è eseguito un esercizio di interpolazione dei prezzi alla pompa del carburante. La possibilità di poter distinguere le aree ad alto o basso prezzo e di legare tali andamenti a specifiche motivazioni economiche dà modo di rileggere con attitudine critica lo spazio, passando dalla sua concezione assoluta di contenitore di oggetti a quella di prodotto di un contesto.

Già Scanu e Ugolini (1995) hanno offerto uno studio geografico sul mercato dei carburanti per la Regione Autonoma della Sardegna, ritenuto comparto economico interessante in quanto determina forti ricadute in termini economici, sociali ed ambientali. La regolamentazione del settore della distribuzione del carburante si spiega con la necessità di tutelare interessi generali legati a considerazioni relative a sicurezza, ambiente, viabilità, politica economica. Analizzare un mercato regionale nel 2012 vuol dire considerare anche gli aspetti competitivi fra gli attori economici, dal momento che rispetto agli anni '90 il settore si caratterizza in Italia per la libertà nella fissazione del prezzo e la fine dell'oligopolio da parte delle compagnie petrolifere, grazie anche all'entrata nel mercato di operatori indipendenti nella fase dello stoccaggio e della distribuzione.

Dal punto di vista scientifico, si segnalano i seguenti elementi di originalità della Tesi.

In primo luogo, il lavoro risulta un'analisi del mercato della distribuzione del carburante attraverso lo schema teorico delle *global production network*. Attraverso questo filone di letteratura si possono meglio individuare e studiare il potere di istituzioni formali e mondo imprenditoriale ed analizzare le dinamiche relazionali fra gli attori presenti nel settore della distribuzione. Le interrelazioni fra attori risultano particolarmente complesse in Friuli Venezia Giulia perlomeno sotto due profili. In primo luogo, la Regione, con la legittimazione concessa dallo Stato, si inserisce nel mercato in quanto stimola con contributi economici la domanda interna dei residenti che, data la prossimità geografica al mercato sloveno, sono portati a considerare il prezzo estero nelle decisioni di spesa. In secondo luogo, negli ultimi anni sono entrati nel mercato della distribuzione in rete degli operatori indipendenti, che oltre ad essere competitori delle storiche compagnie petrolifere con la presenza nel territorio di punti vendita a loro marchio, acquistano dalle stesse il prodotto raffinato.

Altra caratteristica del lavoro è che lo studio dell'organizzazione e della spazialità del mercato del carburante consente di superare la dimensione statistica della questione degli acquisti oltre confine analizzata per il Friuli Venezia Giulia da Zaccomer (2011). Lo studio degli attori istituzionali ed economici coinvolti nel settore della distribuzione in rete del carburanti risulta essere un'innovazione negli studi di competizione spaziale ed ha il vantaggio di analizzare i soggetti responsabili della formazione del prezzo finale, non meramente valutare gli esiti della competizione internazionale.

Inoltre, lo studio consente di sviluppare delle linee di ricerca originali nel campo dei confini. Newman (2005) infatti evidenzia come la scienza geografica debba interessarsi non solo alle relazioni nate dalle differenze generate dal confine, ma anche ad effettuare una valutazione su chi beneficia e chi perda dall'esistenza degli stessi. Studiare le interrelazioni fra attori economici e istituzionali è un modo per valutare in che maniera la presenza di un confine internazionale che genera differenziali economici incida sull'organizzazione del mercato e determini per la regione delle peculiari forme di potere non presenti in altri contesti regionali.

La Tesi si struttura secondo il seguente schema.

Nel Capitolo Primo si illustra il quadro teorico del lavoro, ossia si discute della struttura organizzativa e spaziale della rete di produzione. L'accento è posto a come si evolve dal punto di vista teorico il dibattito sulle relazioni fra attori economici e su come, con le *global production network*, si approdi a considerare lo Stato ed, in generale, le istituzioni, come soggetti integrati a pieno titolo nel sistema produttivo e non mero fattore contestuale di perturbazione delle logiche di massimizzazione del profitto delle imprese.

Nel Capitolo Secondo si discute dell'organizzazione reticolare della produzione nei processi di trasformazione del petrolio in carburante. Si tratta di come il settore estrattivo più in generale, risulti un comparto economico in cui la spazialità del bene petrolio determina rilevanti questioni geopolitiche. Inoltre, si illustrano le caratteristiche della fase della sequenza produttiva, soffermandosi sulle peculiarità della distribuzione in rete del carburante.

Nel Capitolo Terzo si analizza l'impatto del confine nelle scelte economiche. Prima viene trattato il confine come oggetto di ricerca e poi si valutano le peculiarità storiche e geografiche del confine italo-sloveno, rivisitando l'ampia letteratura geografica sull'argomento. Vengono illustrati anche i principali obiettivi degli studi statistici sulla concorrenza fiscale fra paesi, in cui la Slovenia è citata frequentemente come esempio di paese in cui la fiscalità sul carburante viene utilizzata come leva per attrarre consumatori esteri.

Nel Capitolo Quarto si procede con la narrazione, sia testuale che grafica, del mercato del carburante in Friuli Venezia Giulia. In una prima fase si ricostruisce il contesto di sfondo della politica economica adottata dalla Regione. Successivamente si illustrano i principali passaggi dei colloqui con gli attori intervistati. Si esegue infine un esercizio di interpolazione per visualizzare l'andamento dei prezzi in regione e valutare graficamente se il confine esercita lungo tutto il fronte una forza attrattiva.

Nelle Conclusioni si rilegge con i concetti di valore, potere e radicamento il settore di mercato analizzato. Le riflessioni permettono di arricchire la letteratura sulle *global production network*, valutando come il contesto specifico determini lo sviluppo della rete di produzione e la selezione degli attori rilevanti per l'analisi empirica.

Vi è infine un'Appendice contenente una carta politica della regione, utile per valutare la connettività infrastrutturale e guidare il lettore nell'individuazione delle località di volta in volta citate nel caso studio.

## ***Organizzazione reticolare dell'economia***

### 1.1. FRAMMENTAZIONE DEL SISTEMA PRODUTTIVO

#### *1.1.1. La dimensione spaziale nelle teorie di localizzazione*

L'organizzazione della produzione è diventata con il tempo sempre più articolata e frammentata. Se si segue il percorso materiale di un bene destinato al consumo si nota che ad una complessità organizzativa ne segue anche una spaziale. In linea generale si osserva che la produzione ha luogo all'interno di strutture produttive diverse, coinvolgendo svariati territori. L'articolazione su scala globale dei sistemi di produzione e di scambio fa sì che al processo produttivo partecipino non solo le articolazioni dirette delle imprese leader, ma anche imprese autonome verso cui l'impresa leader esercita forme indirette di controllo. Essere in grado di guidare il sistema produttivo è una risorsa strategica per la competitività dell'impresa. Anche il carburante che si utilizza per alimentare le automobili, prima di raggiungere il punto vendita, compie molte lavorazioni, diventa proprietà di molti soggetti, percorre lunghe distanze. Il prezzo con il quale il consumatore si confronta è conseguenza delle decisioni dei vari attori che partecipano alla sua produzione e che più genericamente, vogliono trarre vantaggio dalla sua messa in vendita. Analizzare il percorso produttivo di un bene o di un servizio può servire a comprendere quali interessi si celano dietro un determinato prezzo di vendita.

Come si può spiegare in generale il grado di complessità organizzativa e spaziale dei sistemi di produzione? Perché le imprese tendono a localizzarsi in alcuni luoghi e, dunque, ogni luogo ha un suo ruolo nell'economia globale? In che modo, l'essere presente in un determinato territorio influisce sulla produzione e sulle caratteristiche qualitative e quantitative del bene venduto?

La geografia economica mostra grande sensibilità per lo studio della spazialità della produzione, anche se il riconoscimento dell'incisività dei luoghi per l'organizzazione dell'impresa è stato tutto fuorché immediato e generale (cfr. Taylor e Asheim, 2001). L'inserimento nel fattore spazio entro modelli formali di matrice economica è riconducibile alle teorie classiche di localizzazione: sviluppatasi nel diciannovesimo secolo, ebbero un impatto nel mondo scientifico dal secondo dopoguerra con lo sviluppo della geografia quantitativa in ambiente anglo-americano.

Una loro recente rassegna è effettuata in Essletzbichler (2011). A partire dal celebre lavoro *Der Isolierte Staat* del 1826 di Johann Heinrich von Thünen, una serie di geografi tedeschi, nominatamente, oltre a Thünen, si ricordano Weber, Christaller e Lösch, ha esaminato come si sviluppa lo spazio economico. Il loro interesse è studiare come i costi di trasporto, cioè la declinazione in termini monetari del fattore distanza, influiscano sul prezzo dei prodotti, sulla



localizzazione delle attività produttive e conseguentemente sull'estensione geografica dei mercati. I teorici della localizzazione si ponevano l'obiettivo di isolare particolari forze del mondo economico per individuare i nessi casuali operanti fra i vari elementi. Come intuibile dal titolo dell'opera, von Thünen considera una località con scarsa accessibilità per mettere in relazione l'impatto del costo del trasporto con l'entità della rendita in agricoltura. La distanza determina la spesa che gli agricoltori devono sostenere per trasportare il prodotto dal luogo della coltivazione al mercato ed ottenere un ricavo dal lavoro. Data la razionalità degli agenti economici e l'assenza di altri fattori, la distanza è l'elemento che permette di ordinare lo spazio agricolo.

Segue Weber, al quale si attribuisce la prima teoria generale della localizzazione industriale. Adottando una serie di assunzioni come razionalità dell'agente economico, spazio omogeneo, competizione perfetta, il suo lavoro ha il fine di individuare la sede produttiva che determina il minimo costo. Prima considera uno spazio in cui vi sono le uniche forze date dai costi di trasporto, poi introduce anche costi del lavoro variabili spazialmente. Weber vede limiti della sua opera di astrazione: oltre a intuire l'esistenza di economie di agglomerazione, riconosce che le assunzioni violino ciò che è osservabile nell'economia reale. La tensione fra la realtà e l'astratto continua in Christaller e Lösch che si dedicano all'individuazione delle aree di mercato. Per Essletzbichler (2011) i proponenti delle teorie classiche di localizzazione sono consapevoli che isolando in modelli astratti elementi come costi di trasporto e potenziale di mercato, vi era il rischio di sottovalutare le interdipendenze fra forze economiche. I teorici tedeschi sanno della differenza fra localizzazione reale e quella razionale, cioè quella desumibile dai loro modelli. Da qui l'importanza di associare la realizzazione di casi studio per compensare l'eccessiva semplificazione che mascherava l'operare di fattori contestuali ed istituzionali. I loro modelli, nonostante fossero in grado di individuare leggi economiche universali, erano insufficienti per spiegare la spazialità dell'industria che poteva essere meglio compresa attraverso la formulazione di dettagliate analisi storiche, in grado di cogliere la complessità dei luoghi.

Con la rivoluzione quantitativa degli anni '50 e '60 si riscopre l'uso dei modelli formali ed astratti della teoria classica di localizzazione. L'obiettivo era ricercare le condizioni di equilibrio dello spazio economico, tralasciando le complessità di natura qualitativa rilevate dai geografi tedeschi (cfr. Barnes, 2011). C'era infatti la tendenza a privilegiare la conoscenza derivata da processi rigorosi e matematici, espressa tramite codici formali. L'astrazione dei modelli implica che le imprese siano considerate scatole chiuse che trasformano input in output all'interno di una unica sede produttiva e la scelta di localizzazione discenda da elementi riconducibili ad elementi quantitativi, come il fattore distanza. Tuttavia nell'analisi della reale configurazione dell'economia si osserva un'organizzazione a scala globale della produzione, dove sono presenti squilibri economici che ben si allontanano dalla ipotesi di uniformità dello spazio dei modelli di localizzazione. Negli ultimi due decenni ha guadagnato importanza anche la Nuova Geografia Economica (*New Economic Geography*) dove vengono incorporati competizione imperfetta e rendimenti di scala crescenti per spiegare, assieme alla mobilità dei fattori produttivi, l'agglomerazione spaziale. Metodologicamente si distingue sempre per l'utilizzo di modelli formali matematici al quale manca l'associazione ad un contesto interpretativo, che valuti la plausibilità delle assunzioni e dei meccanismi rintracciati.

### 1.1.2. Integrazione funzionale fra i luoghi nei sistemi di produzione

L'organizzazione della produzione non risponde solo alle convenienze economiche di breve periodo presente nei luoghi, ma anche alle strategie di lungo termine che la politica prevede per quel territorio. L'approccio incentrato sul fattore distanza ha il merito di illustrare come gli operatori rispondono razionalmente ai segnali di mercato, ma con esso non si esaurisce la comprensione sulle complessità spaziali dell'economia. Il lavoro di Coe (2011) risulta un'opportuna base da seguire per analizzare come gli studi geografici abbiano approfondito la dimensione globale dei processi economici. La sua premessa è che per analizzare l'impresa non è possibile fare unicamente riferimento a quello che succede su di una scala locale. Tale allargamento del quadro di analisi deriva dalla crescente rilevanza economica di due fenomeni. Da un lato vi è l'internazionalizzazione, con cui ci si riferisce al fatto che è possibile quantificare l'esistenza di relazioni economiche che superano i confini amministrativi dello stato. Dall'altro la globalizzazione, con la quale ci si riferisce alla consistenza, o meglio, all'aspetto qualitativo delle reazioni economiche. Questo termine disegna il fatto che le relazioni fra luoghi non siano dettate soltanto da motivi di convenienza economica, ma che producano un'integrazione funzionale fra processi o l'interdipendenza dell'attività economica. Si individuano gli anni '70 come periodo in cui si ha un'accelerazione dei processi di internazionalizzazione e globalizzazione, osservando dal punto di vista quantitativo una crescita del commercio internazionale, di investimenti diretti esteri, di flussi di capitale, e, sotto il punto di vista prettamente industriale, un crescente numero di imprese multinazionali, alleanze strategiche internazionali e reti internazionali di contatti fra imprese.

A questa complessità organizzativa segue una complessità geografica che coinvolge paesi e settori differenti. Da qui, prosegue sempre l'autore, la disciplina si pone la volontà di comprendere perché fasi del processo produttivo si concentrano in specifici luoghi e non in altri. Massey nel suo lavoro *Spatial Divisions of Labour* del 1984 esplora come la diversa attrattività economica dei luoghi sia creata e alimentata dalla logica orientata al profitto delle imprese, che, operando in un contesto di crescente competizione, si devono riorganizzare. Questo conduce ad una separazione, soprattutto geografica, fra le funzioni di controllo e quelle operative. Le caratteristiche dell'offerta di lavoro guidano l'allocazione delle funzioni su scala globale: compiti manuali assegnati nelle aree periferiche, quelli manageriali e concernenti la R&S nelle città. Gli investimenti si diffondono nello spazio economico e l'esercizio delle forme di controllo dal centro ai luoghi periferici altera le relazioni di dipendenza fra luoghi. C'è questa dispersione in quanto l'apparato produttivo può essere trasferito o replicato nella stessa forma in diversi luoghi periferici; oppure ci può essere una divisione tecnica del lavoro che coinvolge diversi stabilimenti produttivi, in quanto le componenti possono essere sequenzialmente prodotte e assemblate in luoghi diversi. Sorgono così relazioni di interdipendenza fra sedi della stessa impresa o fra imprese giuridicamente diverse che hanno ad ogni modo la caratteristica di essere coinvolte nello stesso processo produttivo e di essere assoggettate a forme di controllo esterno.

Un ulteriore passaggio teorico al fine della comprensione delle motivazioni dietro la divisione spaziale del lavoro è dato dalla teoria della *New International Division of Labour* proposta da Fröbel, Heinrichs e Kreye nel 1980. Con essa, si ha un passo avanti nello studio della globalizzazione in quanto si parla esplicitamente di forme di integrazione dell'economia mondiale e non solo di scambi commerciali fra paesi. L'automatismo e la progressiva

razionalizzazione del processo produttivo, inteso come installazione di macchinari più efficienti dovuta ad avanzamenti tecnici dell'industria elettronica, ha portato a metà degli anni '70 ad un declino nella produzione nei paesi OECD, soprattutto nel comparto del tessile. Era tecnologicamente possibile scomporre un processo produttivo complesso entro unità elementari tali che anche la manodopera poco qualificata, dopo un breve periodo di formazione, fosse in grado di utilizzarle. Da qui, la crescita degli investimenti verso l'estero e specificatamente la rilocalizzazione delle fasi produttive nei paesi in via di sviluppo. L'esistenza di trasporti più rapidi e comunicazioni più efficienti rendono la gestione della produzione maggiormente indipendente dalla distanza geografica. Questo spostamento della produzione porta nei paesi occidentali, caratterizzati da una spesa pubblica in forte diminuzione, crescente disoccupazione (Fröbel *et al.*, 1980, p. 4) e nei paesi in via di sviluppo lavoro. Qui, c'era infatti una massa di popolazione disposta a lavorare a qualsiasi condizione, pur di sopravvivere, dal momento che la modernizzazione dell'agricoltura aveva portato alla distruzione dell'economia di sussistenza (Ivi, p. 5). I processi industriali trasferiti nei paesi in via di sviluppo non fanno da traino all'economia: nella gran parte dei casi si tratta di produzioni molto specializzate, in cui gli input importati sono lavorati attraverso tecnologie banali dalla forza del lavoro locale, per poi essere riesportati, senza creare, in linea di massima, collegamenti con le economie locali. Da qui l'osservazione che "il commercio mondiale non è semplicemente uno scambio di beni fra due economie nazionali, ma più precisamente, una manifestazione della divisione internazionale del lavoro, deliberatamente pianificata e utilizzata dalle singole industrie" (Ivi, 1980, p. 9).

Coe (2011, p. 96) solleva delle osservazioni in merito alla tesi proposta dalla *New International Division of Labour* con riferimento alla sua capacità di leggere le interazioni presenti nell'economia globale. Per l'autore il filone enfatizza eccessivamente il ruolo del basso costo del lavoro nei paesi in via di sviluppo come fattore di attrattività degli investimenti. In primo luogo, non è solo una questione di disponibilità di manodopera a basso prezzo, ma anche di maggiore intensità e produttività del lavoro. In secondo luogo, gli stati dei paesi in via di sviluppo hanno avuto un ruolo chiave con la previsione di politiche d'incentivo alla presenza estera, con la previsione di sussidi e bassa imposizione fiscale, flessibilità nel mercato del lavoro, scarsa pressione dei sindacati. Inoltre, in alcuni settori come l'automobilistico e il chimico, la scelta di delocalizzazione è stata promossa dalla volontà di accedere alla domanda locale inesa, più che per volontà di minimizzare i costi. Ulteriori critiche vengono mosse nell'incapacità della teoria di spiegare altre dinamiche, come il fatto che la divisione internazionale del lavoro riguardi anche i servizi e l'esistenza di interazioni fra capitale locale ed investimenti internazionali, con la formazione di legami orizzontali e verticali fra imprese locali e multinazionali.

La geografia dell'impresa è unicamente legata dai costi? Nel mondo reale si osserva un processo produttivo caratterizzato principalmente da due aspetti. In primo luogo, l'impresa può non realizzare tutto il ciclo produttivo in un'unica sede: ci sono diverse unità di produzione, ognuna con la propria localizzazione e specializzazione. Inoltre le imprese leader cercano di esternalizzare le attività produttive di base per dedicarsi all'attività di ricerca e sviluppo, marketing e riconoscibilità del marchio (Ivi, p. 99). L'attività di impresa non è legata ad una volontà di minimizzare i costi: produttività e competitività delle imprese sono connesse alla capacità di generare, processare ed preservare la conoscenza strategica. In un contesto in cui l'impresa è inserita in un circuito produttivo più ampio, risulta dunque decisivo guardare alla

conoscenza per delimitare i confini organizzativi dell'impresa e comprendere i meccanismi di trasferimenti di conoscenza nelle relazioni fra unità produttive (cfr. Celata, 2012).

In secondo luogo, le relazioni economiche necessarie per la produzione di un bene o servizio si sviluppano su scala globale e sono, in tal senso, senza confini. L'integrazione non è omogenea: alcuni territori ne fanno parte, altri completamente esclusi. Il capitale globale si muove verso luoghi privilegiati (Yeung, 1998, p. 302). A livello macro si osserva che l'economia globale è concentrata in una triade di aree, nominatamente il Nord America, Europa, Est e Sud-Est Asiatico; alla microscala, nonostante l'economia si sviluppi su più punti, rimane incentrata su dei luoghi, dei centri, in cui l'interazione fra attori economici e non economici rinnova l'atmosfera industriale dei luoghi, promuovendo conoscenza, comunicazione ed innovazione (Amin e Thrift, 1992, p. 576).

La necessità di approfondire la crescente specializzazione delle imprese e la dispersione geografica del processo produttivo porta alcuni geografi ad esaminare più attentamente le relazioni, di natura coordinata, fra le varie unità di produzione (Celata, 2009, p. 30). L'analisi delle complessità organizzative e spaziali della produzione, testimoniate dall'esistenza di collegamenti fra siti produttivi localizzati in luoghi diversi, è stato studiato a partire dagli anni '80 con l'espedito analitico della rete (Hopkins e Wallerstein, 1986). Adottando tale approccio si vuole evidenziare che l'economia capitalista non ha eliminato lo spazio dai processi economici, ma ne ha invece rafforzato il significato (Glassman, 2012, p. 173): interpretare i luoghi come nodi di circuiti permette di superare la lettura a scale del processo economico e spiegare la diversa funzione dei territori da cui si sviluppano flussi disomogenei di beni, capitale e lavoro.

### *1.1.3. Legami fra imprese: una panoramica*

Prima di analizzare come il concetto di rete può fornire una chiave di lettura dell'organizzazione e della gestione dell'industria globale, è utile rivisitare la natura dei legami che costituiscono le relazioni economiche fra imprese. Recentemente Vanolo (2010, p. 139) ha proposto per la letteratura di lingua italiana un efficace quadro di sintesi, che qui si segue per la trattazione. La breve rassegna ha unicamente lo scopo di illustrare che ci sono contatti fra imprese, i quali possono essere funzionali non solo per attivare, proseguire o finalizzare la produzione, ma anche per acquisire una posizione strategica nell'industria.

I legami sono tradizionalmente classificati in orizzontali e verticali. I primi riguardano le imprese che operano nello stesso mercato oppure che svolgono la stessa fase del ciclo produttivo. Con questi, l'azienda può ricercare dei mercati di sbocco per i propri prodotti o servizi, creando ex-novo o acquisendo unità per fornire nuovi mercati; attraverso questi può anche voler conseguire elementi strategici, per rafforzare la sua competitività.

I verticali legano le imprese coinvolte sequenzialmente nel processo di produzione, con l'acquisto degli input, componenti necessari alla produzione o vendita di merci destinate alla commercializzazione. Con verticali si possono anche intendere instaurazioni di relazioni volte ad aumentare l'efficienza dell'impresa, con la riduzione dei costi intesi come scelta di input più economici, ricerca di maggiori economie di scala, maggiore produttività. Un esempio è quando un'impresa concede ad altre imprese autonome la licenza per produrre un particolare bene.

Celata (2009) ricorda che per l'impresa è possibile procedere con il consolidamento dei legami aziendali. Fra le più importanti vi sono le alleanze strategiche con cui s'intende la

stabilizzazione di legami orizzontali fra imprese, che essendo coinvolte nella stessa fase produttiva, sono di fatto fra di loro concorrenti. Per joint venture si intendono accordi fra imprese autonome per quanto riguarda qualche specifico aspetto di un progetto. L'obiettivo è stabilire delle sinergie alternative, o propedeutiche, ad una fusione oppure limitare la concorrenza fra le imprese. L'effetto è quello di distribuire il rischio fra soggetti giuridicamente autonomi e sfruttare le complementarità fra le imprese. Tramite gli accordi si può decidere di avviare iniziative comuni di R&S, di procedere con la commercializzazione e la distribuzione congiunta di beni, di avviare produzioni comuni, di effettuare operazioni di *cross-licensing* per l'utilizzo di determinati brevetti, di adottare standard comuni relativi al tipo di prodotti o alla tecnologia utilizzata. Importante esempio di stabilizzazione di legame verticale è il contratto di sub-fornitura. Vi è un'impresa che richiede una fornitura ad un'impresa per effettuare una determinata produzione. Si determina una situazione di asimmetria. L'impresa subcontraente effettua investimenti specifici e dipende dalle commesse altrui: non produce per il mercato, ma per vendere all'impresa che ha chiesto la commessa. È possibile altresì per un'impresa creare una relazione di lungo periodo con un'altra attraverso l'acquisto di quote di azioni. Il controllo può essere totale, con la creazione di succursali, oppure parziale, con l'acquisto di una quota di azioni e la formazione di sussidiarie e associate.

In base a quale principio si decide se effettuare un'operazione al proprio interno oppure affidarla ad un'altra impresa? In organizzazione industriale si fa riferimento alla teoria dei costi di transazione di Coase, ripresi nell'opera di Williamson del 1975 *Markets and Hierarchies. Analysis and Antitrust Implication. A Study in the Economics of Internal Organization*, per individuare la dimensione organizzativa dell'impresa e fino a che punto una transazione economica determina la realizzazione di investimenti specifici. È una visione razionale dell'impresa, vista come soggetto che stipula dei contratti, in cui le operazioni sono eseguite solo per l'esistenza di un meccanismo di prezzi (Taylor e Asheim, 2001).

Andando all'essenziale, secondo la teoria vi sono due opzioni. La prima è realizzare l'attività all'interno di un'unica impresa integrata, avendo in tal modo il pieno controllo sul processo. L'alternativa è acquistare all'esterno, scegliendo fra il fornitore più competitivo. Eseguire un'attività all'interno di un unico sistema gerarchico comporta delle rigidità organizzative e maggiori costi. Rivolgersi al mercato significa scambiare informazioni più o meno specifiche con altre imprese, in base alla complessità dello scambio. Inoltre, comporta dei costi ulteriori a quelli diretti, legati all'attuazione di una serie di strumenti formali ed informali di controllo, che hanno l'obiettivo di fronteggiare l'incertezza legata alle operazioni fra imprese. Il mercato è l'opzione privilegiata quando si tratta di prodotti standardizzati, dove l'investimento non è specifico, c'è molta concorrenza fra i fornitori, e i problemi di coordinazione sono molto limitati in quanto i contratti sono facili da scrivere, i beni prodotti possono essere stoccati e trasportati all'occorrenza. Se il bene o servizio è personalizzato ed è richiesto un investimento specifico, che comporta rischio di opportunismo, serve maggiore coordinazione. Quest'ultimo tipo di transazioni, incerte, richiedono investimenti specifici in denaro, tempo o energia che, essendo difficili da trasferire, si preferiscono fare internamente anche se comportano maggiori costi. La teoria si limita a "convertire le caratteristiche comportamentali delle relazioni fra imprese in costi misurabili così possono essere reinseriti in calcoli neoclassici" (Ivi, p. 318).

La creazione di uno fra i legami aziendali descritti precedentemente ad ogni modo implica valutazioni di natura non solo economica, ma anche strategica, organizzativa e tecnica. Celata (2009, p. 118), richiamando il lavoro del 1959 di Penrose *The Theory of the Growth of the Firm*

sottolinea come empiricamente si rileva il ricorso anche a forniture che riguardano componenti non standardizzate, avanzate, dove a valutazioni di natura economica subentrano analisi concernenti il grado di capacità di apprendimento dell'impresa. Si allude al fatto che per l'impresa può essere troppo oneroso, anche in termini temporali, raggiungere un certo livello di conoscenza su uno specifico dominio per cui è conveniente ricorrere a risorse esterne. Nella vita economica reale, poi, si decide di affidarsi all'esterno perché ci sono altri elementi non monetari quali prossimità geografica, cognitiva, organizzativa, sociale, istituzionale che aiutano a risolvere il problema del coordinamento (Boschma, 2005). Inoltre, è possibile controllare l'opportunismo connesso a commesse complesse attraverso l'utilizzo di una serie di elementi come transazioni ripetute, reputazione, norme sociali del luogo o delle comunità (Gereffi *et al.*, 2005, p. 81). In altre parole, non esiste solo l'anonomo mercato dei modelli neoclassici.

## 1.2. CONNESSIONI FRA IMPRESE NELL'ECONOMIA GLOBALE

### 1.2.1. Il processo di produzione secondo lo schema delle catene di prodotto

Si riconduce a Hopkins e Wallerstein (1986) l'introduzione del concetto di catene di prodotto negli studi sull'integrazione dell'economia. Il loro obiettivo era di esaminare come i processi produttivi, presenti in diverse aree geografiche, facessero parte di una complessa divisione su scala globale del lavoro e come nel tempo queste relazioni internazionali fossero oggetto di ristrutturazione. Per gli autori, la catena di prodotto (Hopkins e Wallerstein, 1986, p. 159) “riferisce a una rete di processi produttivi e lavorativi in cui il risultato finale è un prodotto finito<sup>1</sup>”. Si ricostruiscono sequenzialmente le operazioni che hanno concorso alla formazione del prodotto finito, individuando le fasi in cui si genera il valore. L'obiettivo di questo approccio è spiegare l'economia capitalistica e dall'analisi ne deriva che l'obiettivo dell'imprenditore di minimizzare i costi di transazione comporta modifiche nell'organizzazione e nella geografia della produzione (cfr. Bair, 2008, pp. 347-8). Successivamente nel 1994 Gereffi e Korzeniewicz, con l'opera *Commodity Chains and Global Capitalism*, riprendono la definizione di catena di prodotto di Hopkins e Wallerstein per dare il loro contributo allo studio sui cambiamenti spaziali della produzione e del consumo nell'economia mondiale. Il loro approccio viene denominato catene globali di prodotto (*global commodity chain*, GCC), definito come (Gereffi *et al.*, 1994, p. 2) “insiemi di reti costruite fra organizzazioni, raggruppate attorno ad una merce o ad un prodotto, che collegano famiglie, imprese e stati l'uno all'altro nell'economia mondiale”.

Nonostante Bair (2005) marchi le differenze fra i due approcci<sup>2</sup>, l'espedito analitico in entrambi i casi è un oggetto composto da due elementi: i nodi, che sono le operazioni, i

---

<sup>1</sup> La definizione in inglese parla, precisamente, di *finished commodity*; si ricorda che in lingua inglese con *commodity* s'intende un prodotto o una materia prima che può essere comprata e venduta. L'aggettivo *finished*, esprimendo che qualcosa è stato completato, ha portato la scrivente a tradurre con il termine prodotto.

<sup>2</sup> Nonostante entrambi riguardino la divisione internazionale del lavoro connessa alla produzione capitalistica, per Bair (2005) ci sono differenze significative fra gli approcci delle due scuole. Il primo elemento di contrasto è nel contesto storico di riferimento. Per Hopkins e Wallerstein la globalizzazione è un processo che è emerso con il capitalismo nel sedicesimo secolo; per Gereffi e collaboratori, la

processi; ed i legami che si riferiscono invece alle relazioni che uniscono sequenzialmente le operazioni. Hopkins e Wallerstein (1986, p. 166) descrivono dettagliatamente quali sono gli elementi qualificanti per ogni nodo. Per ogni operazione serve conoscere i flussi in uscita ed in entrata e le condizioni del trasferimento, le caratteristiche della forza lavoro, l'organizzazione della produzione in termini di tecnologia utilizzata e le caratteristiche dell'unità di produzione, la località geografica del nodo. I processi che si sviluppano nei nodi, caratterizzati per i loro attori, per i loro luoghi e per le loro scale geografiche, sono dunque collegati tra loro da relazioni che oltrepassano dei contenitori geografici predeterminati. Le reti non poggiano su basi astratte, su uno spazio omogeneo, come nelle teorie classiche della localizzazione. Infatti, come osservano Gereffi, Korzenievicz M. e Korzenievicz R. P. (1994, p. 2) "le reti sono specifiche a delle situazioni, costruite socialmente, ed integrate entro dei luoghi particolari, mettendo in rilievo il radicamento sociale dell'organizzazione economica".

Nei contributi del libro di Gereffi e Korzenievicz del 1994, l'enfasi è sul ruolo della competizione e dell'innovazione nel determinare i cambiamenti storici nell'organizzazione dei processi produttivi. Si nota a questo proposito una correlazione fra benessere costruito in un nodo e regime di mercato: i nodi in cui si genera maggior benessere sono quelli in cui è presente minore pressione competitiva.

Anche Porter nell'opera del 1990 *The Competitive Advantage of Nations* sottolinea l'importanza di guardare, per analizzare la competitività, al comparto economico nel suo insieme; mentre per Porter la chiave per rispondere alle nuove opportunità dell'economia globale è la capacità dell'impresa di esercitare forme di flessibilità organizzativa, per i teorici delle catene globali di prodotto è fondamentale comprendere, sia in termini spaziali che temporali, l'organizzazione dei sistemi di produzione che sostengono le strategie competitive delle imprese e degli stati (Gereffi *et al.*, 1994, p. 7). Il focus non è tanto sulle caratteristiche quantitative dell'organizzazione del sistema di produzione, bensì sulla sostenibilità dell'integrazione funzionale fra aree, che "richiede coordinazione amministrativa o la governance" (Ivi, p.10). Gereffi (1994) chiarisce cosa intende per governance quando discute sulle tre dimensioni principali delle catene globali di prodotto<sup>3</sup>. L'autore afferma infatti che ogni catena ha, in primo luogo, una struttura input-output, cioè è un insieme di prodotti e servizi collegati sequenzialmente attraverso attività economiche che creano valore aggiunto in ciascuna fase. In secondo luogo le catene hanno una loro territorialità, nel senso che possono essere concentrate o disperse spazialmente e costituite da unità produttive diverse per tipologia. Infine le catene sono caratterizzate da una struttura di governance, intesa come "relazioni di autorità e potere che determinano l'allocazione ed i flussi di risorse finanziarie, monetarie e umane" (Ivi, p. 97), essenziale per la coordinazione dei sistemi di produzione.

---

globalizzazione è un fenomeno contemporaneo, promosso dall'integrazione dei sistemi produttivi. In secondo luogo, le catene di prodotto servivano ai primi per dimostrare come le relazioni internazionali strutturavano e riproducevano un sistema produttivo stratificato e gerarchico, in cui si riproponeva il modello centro-periferia, mentre per i secondi l'interesse era spiegare come la partecipazione in reti globali di produzione poteva fare da traino al potenziamento industriale nei paesi esportatori.

<sup>3</sup> Bair (2005, p. 159) sottolinea che Gereffi, un anno più tardi, aggiunge il contesto istituzionale come quarta dimensione fondamentale delle *global commodity chain*. Questo aspetto non verrà mai esaminato in maniera approfondita dall'autore. Preferisce invece focalizzarsi su come la globalizzazione, che si stava manifestando in quegli anni, implicasse nuove forme di coordinamento e controllo, le quali a loro volta influivano nella composizione, organizzazione e geografia delle varie attività economiche.

L'autore, in base ai paradigmi organizzativi osservati negli anni '70 e '80 individua due tipologie di strutture di governance. Si riferisce alle catene guidate dal produttore (*producer-driven commodity chains*), in cui vi è una grande impresa che, dalla sua sede amministrativa, riesce ad esercitare il controllo su tutto il sistema di produzione. Questa forma di governance è tipica del settore automobilistico, dell'informatica, dell'aviazione: trattasi di settori ad alta intensità di capitale, in cui è rilevante il ruolo della tecnologia e si esternalizza la fase di fornitura delle componenti. I profitti, per l'impresa leader, derivano dal grado di innovazione e dal raggiungimento di economie di scala. L'altra tipologia è la catena guidata dal consumatore (*buyer-driven commodity chains*) dove c'è tipicamente una grande impresa distributrice che costruisce una rete districata su più luoghi, soprattutto nei paesi in cui non sono presenti affermati processi di sviluppo economico. Si tratta di settori ad alta intensità di lavoro, finalizzati alla produzione di beni di consumo in cui le imprese nelle aree periferiche realizzano il prodotto finale sulla base degli accordi stipulati con gli operatori che pongono il marchio. Risultano strategici l'innovazione di prodotto, il design, la reputazione del marchio e la distribuzione commerciale. Questa forma di governance testimonia il fatto che ci possono essere degli attori economici, come i grandi acquirenti, che riescono ad esercitare una forte forma di controllo su imprese spazialmente disperse anche non svolgono direttamente attività di produzione o non possedendo infrastrutture di trasporto o strutture di trasformazione. Yeung (2001, p. 304) offre un importante parallelismo fra questa tipologia di rete e l'economia globale vista nella teoria della *New International Division of Labour*. Per quest'ultima una disomogeneità nei costi determina l'incentivo per la tradizionale impresa verticalmente integrata a portare delle fasi produttive in località meno sviluppate economicamente. Nelle catene di prodotto, a livello teorico, la natura e l'organizzazione della produzione risente della spazialità della località, facendo sì che i nodi che costituiscono la rete non siano caratterizzati solo per comportare vantaggi nei costi di produzione.

Riassumendo nell'organizzazione dell'economia osservata da Gereffi, ciascuna unità di produzione è caratterizzata da un regime di mercato (i.e. concorrenziale, oligopolistico, monopolistico) e si creano modalità di supervisione del processo produttivo differenti (e.g. legami di proprietà, relazioni di mercato) che legano le fasi produttive. Il grado di controllo del sistema produttivo e, dunque, la dimensione organizzativa e spaziale dei processi produttivi, dipendono in maniera cruciale dal potere di mercato dell'impresa. Un'impresa crea potere di mercato principalmente attraverso due modalità: da un lato attraverso la reputazione e la riconoscibilità del marchio, dall'altro, attraverso l'introduzione di innovazioni e le economie di scala.

L'organizzazione delle catene di prodotto rileva la natura transcalare del sistema economico mondiale. La costruzione a rete<sup>4</sup> delle relazioni economiche risulta in tal modo efficace per

---

<sup>4</sup> È opportuno ricordare che oltre alle catene di produzione, la scuola francese ha proposto il concetto di *filière* per studiare l'organizzazione dell'economia, in particolare il settore agricolo negli ex-territori francesi d'oltremare. Data la difficoltà di rintracciare un tratto teorico distintivo e la preferenza per l'aspetto quantitativo legato alle relazioni lungo il processo produttivo, il suo contributo allo studio della spazialità dell'economia è limitato. Si rimanda al lavoro di Raikes *et al.* (2000) per un suo approfondimento.



comprendere la dinamica delle imprese transnazionali e dell'incisività delle relazioni internazionali per la crescita economica della località<sup>5</sup>.

Molti autori (cfr. Dicken *et al.*, 2001, p. 99) lamentano come il sistema di governance non sia l'unico aspetto qualificante delle catene globali di prodotto, anche se nei contributi empirici l'attenzione verte su questo. In Celata (2009, p. 126) ad esempio si evidenzia che lo spazio in cui si sviluppano le relazioni input-output fra imprese non è nella realtà indifferenziato e le imprese non sono impermeabili alle caratteristiche del territorio in cui sono localizzate. Lo studio della spazialità in cui si sviluppano le catene di prodotto si è concretizzato però con la mera ricostruzione geografica della distribuzione dei nodi e dei flussi di scambio per ogni prodotto finito o settore di attività. Si deve a Dicken e Malmberg (2001, p. 355) la considerazione delle imprese come organizzazione sociale con la propria spazialità e territorialità. Mentre per spazialità s'intende che l'impresa sia sensibile nelle sue scelte a considerazioni legate alla prossimità geografica (e.g. disponibilità di risorse, mercato potenziale), per territorialità si attribuisce il significato che le imprese vengano viste come un prodotto del territorio e allo stesso tempo soggetti in grado di influenzare direttamente i territori in cui sorgono. Nelle GCC non si riconosce di fatto questa relazione biunivoca fra impresa e luoghi, c'è solo consapevolezza della dimensione spaziale.

In secondo luogo, le analisi empiriche eseguite con le catene di prodotto sottovalutano di fatto il ruolo delle istituzioni. In primo luogo, cosa sono le istituzioni? Una citazione di Boschma (2005, p. 68) del lavoro del 1997 *Institutions and organizations in systems of innovation* di Edquist e Johnson è utile alla comprensione: sono un "insieme di abitudini comuni, routine, pratiche assodate, regole, o leggi che ordinano le relazioni e le interazioni fra individui e gruppi" (*Ibid.*). Definiscono quindi un quadro entro cui i soggetti si possono muovere, chiarendo cosa è possibile o non è possibile fare. L'effetto è che il raggio d'azione del soggetto viene prestabilito in determinati canali, le istituzioni appunto, e questo per l'impresa vuol dire ridurre l'incertezza ed abbassare i costi di transazione. A livello globale la loro esistenza implica che ci sia un clima stabile e prevedibile che consente lo svolgimento, in maniera ordinata, delle operazioni economiche (Gertler, 2010). Se l'istituzione più conosciuta è lo stato, non è da dimenticare che oltre ai vincoli formali dati da regole e leggi esistono altre modalità di regolamentazione, come le istituzioni informali, costituite da usi, abitudini e norme culturali. Specificato questo si ritorni alle GCC. Gereffi (1994, p. 100) riconosce dal punto di vista teorico l'importanza delle politiche dello stato nelle relazioni industriali. Afferma ad esempio che nelle catene guidate dal consumatore, lo stato risulta un facilitatore: non è coinvolto direttamente nella produzione ma cerca di creare supporto in termine di predisporre infrastrutture, stabilire norme doganali favorevoli, agevolare l'accesso al credito. Nelle catene guidate dal produttore, lo stato fa una politica più interventistica, promuovendo le esportazioni, la formazione di joint venture o coinvolgendo se stesso nella produzione. Celata (2009) sottolinea che pur riferendosi esplicitamente all'istituzionalismo, nella pratica, nelle analisi svolte con le catene di prodotto il processo produttivo viene inserito per lo più in un contesto

---

<sup>5</sup> L'inserimento di imprese in catene globali può determinare per le regioni periferiche occasioni di sviluppo quando, ad esempio, imprese occupate in attività poco specializzate avviano con il tempo attività più specializzate ed a più alto valore aggiunto. Ad ogni modo, l'inserimento di imprese all'interno di reti, può essere un'opportunità di sviluppo ma anche determinare maggiore vulnerabilità in quanto l'inserimento in circuiti globali può determinare l'esposizioni a dinamiche e relazioni di potere che hanno origine altrove (Celata, 2009, p. 130).

istituzionale di de-regolamentazione, dove dunque lo stato condiziona in tono minore l'attività economica. Dunque, l'approccio delle GCC fa sì che si sopravvaluti il ruolo delle imprese che hanno di fatto la coordinazione della catena di prodotto e che si dia poco peso ai fattori contestuali che impattano le scelte decisionali degli operatori economici. Questi elementi portano a sottovalutare il legame dell'agire economico al territorio e l'importanza delle relazioni locali nel sostenere la competitività delle imprese (Ivi, p. 128). Complessivamente, l'apparato sminuisce la portata dei luoghi nel determinare la spazialità dell'impresa.

### 1.2.2. *Sviluppi successivi*

Evidenziata la questione della frammentazione della produzione e l'integrazione dei sistemi di produzione, emerge un quesito fondamentale: "se la produzione diventa sempre più frammentata nello spazio geografico e fra le imprese, come sono allora coordinate queste attività?" (Gereffi *et al.*, 2005, p. 80). In quest'ultimo lavoro si afferma che le strutture di governance riscontrabili nella realtà andavano ben oltre le tipologie individuate da Gereffi (1994) ed alla questione della specificità dell'investimento sollevata dalla teoria dei costi di transazione era necessario aggiungere un ragionamento su come il coordinamento della relazione fosse influenzato da fattori quali: complessità della transazione, codificabilità dell'informazione e capacità dei fornitori. Uno dei principali limiti dell'approccio delle *global commodity chains* è riassumibile nel fatto che non tratta le circostanze che portano l'impresa a coordinare il sistema produttivo (Dolan e Humphrey, 2004, p. 492). Dunque, in base alle varie combinazioni osservabili dei tre fattori (i.e. complessità della transazione, codificabilità dell'informazione e capacità dei fornitori), i teorici cercano di ampliare la casistica sulle forme di coordinazione (Gereffi *et al.*, 2005, p. 83) e pervengono alla formulazione dell'approccio delle catene globali del valore (*global value chain*, GVC).

La prima tipologia di governance inquadra le catene di prodotto di mercato dove non c'è stabilizzazione contrattuale delle forniture in quanto ci sono bassi costi nel cambiare partner commerciale. La transazione è facilmente codificabile, lo scambio di informazioni è basso e il coordinamento fra i due partner è minimo. Il prezzo è la variabile chiave nella scelta del contraente. Seguono le catene di valore modulari: qui le forniture riguardano interi moduli del bene finale, per il quale il fornitore ha la piena competenza di svilupparle senza ricorrere a scambi di informazioni con l'esterno e senza la necessità di effettuare investimenti specifici. Il grado di interazione fra le due parti contraenti si intensifica nelle catene di valore relazionali, dove le transazioni riguardano prodotti le cui specifiche non codificabili implicano scambi di conoscenze tacite e l'effettuazione di investimenti specifici. Reputazione e fiducia sono due elementi chiave, di natura non economica, che permettono la coordinazione. Gli autori individuano anche le catene di valore *captive* in cui ci sono relazioni caratterizzate da forte asimmetria fra fornitori, dalle competenze limitate e committenti che esercitano una forma di dominanza nel rapporto. Le forniture richiedono investimenti specifici e tendono ad essere esclusive, in quanto implicano il trasferimento di conoscenze chiave per la competitività dell'impresa committente. C'è un alto grado di monitoraggio e controllo da parte delle imprese leader. L'impresa fornitrice si limita ad operazioni basilari, come l'assemblaggio, e dipende dall'impresa leader per quanto riguarda le attività complementari, come acquisto delle componenti, logistica, design. Infine ci sono le catene di valore gerarchiche dove la complessità del prodotto e scarsa codificazione delle informazioni portano a non trovare fornitori

specializzati ed il processo produttivo è fortemente integrato e sotto il controllo diretto della grande impresa.

Questo approfondimento sul tipo di relazioni industriali permette dunque di passare da una definizione governance nelle GCC intesa come relazioni di autorità e potere ad una qualificabile come meccanismo di coordinazione (Bair, 2008, p. 353), riconciliando così i concetti di potere e relazioni sociali.

Le GVC, approfondendo le tipologie di necessità economiche delle imprese, hanno un ulteriore vantaggio: consentono di studiare l'impatto dell'esistenza di standard sul processo di coordinamento delle relazioni economiche. La competizione internazionale e la formazione di rapporti di fornitura su scala globale fanno sorgere degli interrogativi su come sia possibile diminuire il grado di rischio nella relazione fra imprese poste in luoghi diversi. Gli standard sono dei presidi alle caratteristiche del processo produttivo o alle qualità del prodotto<sup>6</sup>. Essendo delle regole formali, promuovono la codificazione della conoscenza. Ma come osservato da Nadvi (2008) non è detto che un loro rispetto determini una maggiore capacità di coordinazione ed una diminuzione dei costi di transazione. Lo standard non è elemento che diminuisce deterministicamente il grado di incertezza nella relazione economica, ma altera le caratteristiche della governance: verso quale attore però, è possibile comprenderlo attraverso lo svolgimento di casi studio.

Inoltre una rigorosa trattazione delle tipologie di governo delle relazioni industriali permette di studiare quali sono le possibilità di aggiornamento per l'impresa partner che effettua la fornitura per conto di una leader. Humphrey e Schmitz (2002) osservano che la capacità di aumentare l'efficienza, produrre beni più sofisticati o acquisire nuove funzioni dipendano dalla modalità con cui è governata la relazione economica, la quale è il risultato degli investimenti che l'impresa leader ha deciso di effettuare. Si evidenzia che acquisire nuove competenze sia una strategia per superare il percorso di sviluppo impostato dall'impresa leader. Si tratta di compiere investimenti privati o di avere accesso ad eventuali sistemi locali e nazionali di innovazione presenti nella località, per aumentare il bagaglio tecnico e detenere maggior peso all'interno della relazione economica. Dunque, come alternativa agli investimenti interni, rischiosi, l'impresa può sfruttare, se disponibili, le esternalità positive derivanti da un sapere tecnologico diffuso nell'ambiente.

Anche nel nuovo quadro teorico proposto (Dolan e Humphrey, 2002; Gereffi *et al.*, 2005), appare dominante il ruolo degli attori economici. Nonostante che gli autori auspichino che lo schema teorico delle *global value chain* sia momento di riflessione per il legislatore nell'individuare le leve per promuovere la creazione di lavoro, alleviamento della povertà, sviluppo economico (Gereffi *et al.*, 2005, p. 79), nella pratica le istituzioni sono rilegate alla funzione di promuovere gli investimenti in educazione e in ricerca e sviluppo, in quanto migliori processi di codificazione, promossi da intervento pubblico, possono diminuire i costi di coordinazione. L'indifferenza empirica per il contesto istituzionale è confermata anche dagli stessi autori che affermano (Ivi, p. 99): "le variabili interne al nostro modello (i.e. complessità della transazione, codificabilità dell'informazione e capacità dei fornitori) influenzano in modo

---

<sup>6</sup> È utile riportare la definizione puntuale di standard offerta da Nadvi (2008, p. 325); sono "benchmark comunemente accettati che trasmettono l'informazione ai clienti o all'utilizzatore finale sulle specifiche tecniche del prodotto, sulla conformità a dei criteri di salute e sicurezza o sui processi attraverso cui è stato prodotto e ricavato".

determinante la forma e la governance delle catene globali del valore, a prescindere dal contesto istituzionale in cui sono inserite”.

### 1.3. L'APPROCCIO DELLA SCUOLA DI MANCHESTER ALL'ECONOMIA GLOBALE: GLOBAL PRODUCTION NETWORK

#### 1.3.1. Nuova concezione del governo delle reti di produzione

Fino a qui si è analizzata la governance come una forma di coordinazione fra attori economici, ma il termine può assumere altri significati. Coe e Hess (2012, p. 160) individuano che può riferirsi al potere in mano alle imprese che guidano il processo produttivo, potere inteso come strategia dell'impresa leader che è in grado di determinare come collocare le risorse entro la rete. Può essere altresì intesa come coordinamento interaziendale fra due imprese interagenti in quanto soggetti coinvolti sequenzialmente nello stesso processo produttivo. Terzo, può essere un sistema che determina forme particolari di organizzazione economica e di divisione funzionale del lavoro. Quest'ultimo significato mette in risalto che la gestione dei sistemi di produzione e la creazione di valore possono essere determinati anche dalla strategia degli attori non economici. Molto chiara a questo proposito un'affermazione degli autori che riportano delle conclusioni tratte dal libro *Globalisation: A Critical Introduction* del 2005 di Scholte (*Ivi*, p. 161): “il governo delle reti di valore va dunque oltre le relazioni di potere fra le imprese e coinvolge lo stato come un partecipante attivo nei sistemi multiscala di regolamentazione”. Da qui consegue il fatto che, nonostante il processo produttivo si sviluppi su scala globale, collegando luoghi distanti fra loro, le imprese siano caratterizzate da una propria operatività, condizionata dalle forze sociali, culturali e politiche delle economie in cui sono localizzate. Emergono dunque nel discorso sulla governance le istituzioni, con la loro funzione di regolamentazione.

L'approccio delle reti transnazionali di produzione (*global production network*, GPN), illustrato per la prima nel 2002 con il lavoro di Henderson, Dicken, Hess, Coe e Yeung *Global production networks and the analysis of economic development*, è uno schema teorico che mette in risalto le complessità organizzative e geografiche dei sistemi economici, per effettuare, attraverso una analisi della dialettica delle relazioni fra locale e globale, uno studio sulla globalizzazione economica e le asimmetrie che tendono ad emergere fra luoghi. Si vuole rilevare come i sistemi di produzione hanno delle implicazioni in termine di sviluppo per i luoghi in cui sono localizzati i suoi nodi. Per fare questo, gli accademici afferenti a questa corrente utilizzano l'espedito analitico della rete (*network*) inizialmente proposto da Dicken *et al.* (2001) per analizzare l'economia globale.

Prima di pervenire ad una dettagliata definizione, appare opportuno fornire delle specificazioni sulle scelte terminologiche utilizzate. La preferenza per i termini *global*, *production* e *network* viene argomentata dagli autori (Henderson *et al.*, 2002, pp. 444-5) mettendo in risalto come questi termini consentano di cogliere le dinamiche organizzative contemporanee. Con *production* gli autori vogliono enfatizzare il processo sociale intrinseco alla realizzazione di beni e servizi, sviando l'attenzione dalla materialità o dal valore della produzione. È un modo per sottolineare che fattori come la conoscenza, il capitale e la forza lavoro partecipano alla costruzione materiale dei beni. Il termine *network* coglie per loro in

maniera più completa il fatto che i flussi di materiali, di prodotti semilavorati, di servizi finanziari e di marketing, per citarne alcuni, abbiano configurazioni complesse e dinamiche. Le fasi di trasformazione non sono semplicemente sequenziali e lineari come inteso nel termine *chain*. Sarebbe opportuno parlare di multidimensionalità della produzione: nonostante di base ci sia una sequenzialità nel processo produttivo, ogni fase è coinvolta in altre relazioni orizzontali e non lineari. Inoltre l'utilizzo della rete consente di rilevare delle geografie sociali complesse, cioè analizzare come attori presenti in luoghi diversi possano influenzare a vario titolo il processo produttivo. Infine il termine *global* per gli autori inquadra meglio la dimensione di connessione fra luoghi dell'economia, non fossilizzando le relazioni economiche a rapporti fra stati, come invece possono alludere altri aggettivi come internazionale, caratterizzante la *New International Division of Labour*.

Il tema d'indagine sono dunque le reti di produzione, definite come "l'insieme di funzioni e operazioni fra di loro interconnesse, attraverso cui i beni ed i servizi sono prodotti, distribuiti e consumati" (Henderson *et al.*, 2002, p. 445), dove, come in ogni sistema di produzione, la finalità è di creare valore dalla trasformazione di input materiali ed immateriali in beni o servizi richiesti dal mercato. Le interconnessioni non riguardano solamente le imprese, ma coinvolgono anche le istituzioni, caratterizzate per avere, come gli attori economici, potere all'interno del sistema di produzione. Le relazioni fra attori diventano in questo contesto uno strumento di integrazione di economie. Il riferimento al carattere relazionale dell'economia implica la necessità di conoscere quali siano i motivi che determinano l'instaurazione di interazioni fra soggetti. Bathelt e Glückler (2003) sottolineano come per la comprensione delle relazioni sia importante procedere con una valutazione delle intenzioni e le strategie degli attori economici. Yeung (2005a) invece evidenzia come non solo le identità ma anche il potere configura la posizione degli attori nella rete e la conseguente asimmetria fra luoghi. Le GPN attraverso il ricorso ai concetti di valore, potere e radicamento scompongono la complessità delle interconnessioni e valutano le conseguenze di una loro particolare configurazione per lo sviluppo dei luoghi.

Altro elemento caratteristico di questo filone è che la natura e l'articolazione dell'attività produttive sono influenzate dal concreto contesto socio-politico entro cui le attività delle imprese sono localizzate. Mentre il contesto socio-politico è specifico di un territorio, il sistema di produzione scavalca i confini amministrativi, creando una rete transcalare. Al termine di queste considerazioni si può dunque pervenire ad una definizione completa di *global production network*, la quale risulta una rete (Coe *et al.* 2008, p. 274) "i cui nodi e collegamenti, interconnessi, si estendono spazialmente oltre i confini nazionali e, facendo questo, integrano eterogenei territori nazionali e subnazionali".

### 1.3.2. Derivazioni e distinzioni

Il vasto quadro teorico delle GPN cerca di sviluppare i contenuti sull'organizzazione e spazialità dell'economia globale proposti inizialmente dalle GCC e GVC. C'è una forte continuità fra le tre linee di ricerca, essendo accomunate dal riconoscere come le modalità di governance ed il potere asimmetrico dei vari attori abbiano un loro preciso impatto nelle opportunità di crescita del sistema di produzione e dei luoghi coinvolti nel sistema produttivo. Ad ogni modo ci sono dei momenti di distinzione da demarcare. Le principali critiche fatte a Gereffi consistevano nell'essersi concentrato in maniera quasi esclusiva sulla questione

governance, nonostante relazioni input-output, territorialità e contesto istituzionale fossero elencate fra le questioni centrali, a livello teorico, delle catene globali di prodotto (cfr. Dicken *et al.*, 2001). Le GPN approfondiscono, anche dal punto di vista empirico, tali aspetti. La base rimane sempre lo studio della struttura input-output delle reti, in quanto è proprio dai diversi passaggi produttivi che si crea il valore. Ad ogni modo rispetto ai precedenti si mette in risalto la territorialità delle reti di produzione. Per lo studio sullo sviluppo a livello locale è di fatto fondamentale valutare come le reti di produzione “compongono e vengono composte dalle disposizioni economiche, sociali e politiche dei posti in cui sono localizzate” (Henderson *et al.*, 2002, p. 446). L’accento sui luoghi non è una novità per gli studi geografici e tantomeno per l’approccio delle catene di prodotto, in cui ogni nodo della rete ha una sua collocazione geografica (Hopkins e Wallerstein, 1986, p. 162). La complessità delle relazioni non riguarda soltanto l’interazione fra imprese e stato-nazione, ma concerne in via più specifica singole unità di produzione e territorio (Dicken e Malmberg, 2001). Inoltre nelle GPN si considerano, non soltanto formalmente, gli attori non economici come importanti soggetti coinvolti nella produzione. Questo passaggio è fondamentale in quanto contempla il fatto che imprese, istituzioni ed altri attori economici possano avere le loro diverse priorità in merito a sviluppo economico, profittabilità e crescita. Dunque le loro azioni possono avere allo stesso modo dei significativi impatti per i risultati economici e sociali delle reti di cui fanno parte e per la competitività dei luoghi. Non è soltanto una questione di diverse priorità, ma anche di spazialità (Henderson *et al.*, 2002, p. 447). Le reti sono di fatto composte da una molteplicità di agenti caratterizzati da un loro grado di influenza e potere: mentre l’azione degli uomini di affari non è ristretta a confini geografici, l’azione degli altri attori, come lo stato o i sindacati, è ristretta a delimitate scale geografiche. Molto interessante è osservare che le relazioni di potere fra i vari soggetti presenti nelle GPN non sono né determinate strutturalmente né unidirezionali: ci possono essere allo stesso tempo rapporti di cooperazione e collaborazione o di competizione e conflitto (Coe *et al.*, 2008, p. 289). Ad esempio due stati possono, da un lato, farsi concorrenza per diventare meta di investimenti da parte di multinazionali, ma dall’altro possono sottoscrivere accordi bilaterali sul commercio.

Ci sono delle osservazioni da fare anche rispetto al quadro delineato dalle GVC, nonostante quest’ultimo sia più attento a studiare le relazioni di autorità e potere fra attori economici. Infatti, le specifiche configurazioni e le asimmetrie del potere sono variabili nel tempo e molto più complesse dallo spettro individuato da Gereffi *et al.* (2005). Coe *et al.* (2008, p. 276) spiegano a proposito che il potere relativo degli attori dipende dall’accesso alle risorse strategiche e alla possibilità di controllo su di esse. Un’impresa ha poco potere di negoziazione quanto più è sostituibile nel mercato con altre. Ad ogni modo l’impresa non è perennemente relegata in una posizione di subordinazione, può migliorare le sue disponibilità, risorse e competenze. Inoltre, riconoscendo attraverso la struttura a rete che l’impresa può essere il nodo di due sistemi produttivi diversi, un buon potere di negoziazione in una sequenza produttiva può facilitare l’esercizio di potere anche nell’altra.

È fatto consolidato nella letteratura accademica che apprendimento e innovazione siano fattori trainanti per lo sviluppo e la competitività dei luoghi (Boschma, 2005). Meno palese è il fatto che le imprese possano creare ed accrescere il valore del bene durante la produzione grazie alla tecnologia. Nonostante che nelle catene di prodotto di Hopkins e Wallerstein (1986, p. 166) si elenchi il regime tecnologico fra gli elementi qualificanti dei nodi, solo con le GPN si ha un palese riconoscimento del legame fra tecnologia e governance. Infatti, come ricordato da

Henderson *et al.* (2002, pp. 448-9) l'esclusività di una tecnologia aumenta il potere contrattuale dell'impresa e può determinare la sua leadership lungo la sequenza produttiva. Anche il trasferimento della tecnologia, o, più genericamente, delle conoscenze da un'impresa committente ad una fornitrice può accrescere le competenze dell'impresa ricevente e dunque aumentare il suo peso nelle relazioni di governance future. Gli avanzamenti scientifici e tecnologici hanno un altro merito, come già evidenziato nella *New International Division of Labour*, cioè consentire di creare un mondo in cui c'è maggiore accessibilità. I progressi nelle telecomunicazioni, nella rielaborazione dei dati, nei trasporti, hanno consentito un cambiamento globale delle attività economiche (Smith, 2005, pp. 152-3) e dunque ad una compressione spaziale e temporale del mondo.

Se fino ad ora si è valutato come le GPN abbiano approfondito le questioni accennate dai suoi antecedenti teorici, c'è da rilevare che esistono dei momenti più netti di discontinuità. L'utilizzo del termine rete (*network*) rispetto a quello catena (*chain*) non marca solo il distacco terminologico delle *global production network* dagli altri approcci concernenti l'organizzazione spaziale dell'economia<sup>7</sup>. Vuole testimoniare anche una discontinuità teorica con l'approccio delle catene di prodotto, al quale gli studiosi della scuola di Manchester ammettono di derivare. Henderson *et al.* (2002, pp. 443-4) evidenziano le lacune connesse alle GCC. Per gli autori, un primo elemento di criticità è nella scelta fatta da Gereffi di distinguere le catene guidate dal consumatore da quelle guidate dal produttore. La distinzione, nonostante giaccia nell'esistenza di differenti barriere d'entrata caratterizzanti i diversi mercati (Dicken *et al.*, 2001, p. 99), nella pratica nasce dalle specificità settoriali e organizzative osservate empiricamente. In secondo luogo, le analisi tendono a studiare le dinamiche contemporanee delle catene, non c'è stato lo sforzo di ricostruire le vicende storiche che hanno caratterizzato i vari settori. Per gli autori questa è una lacuna molto grave in quanto le traiettorie del settore sono condizionate dalle intese sociali presenti nel settore economico in esame in ogni specifica fase storica. Terzo, la geografia non è adeguatamente considerata. Probabilmente è banale focalizzarsi eccessivamente sulla metafora della catena come elemento di differenziazione; ad ogni modo il suo utilizzo accentua l'urgenza dei suoi proponenti di dare a funzioni aziendali diverse una specifica spazialità (cfr. Sturgeon *et al.*, 2008). La preoccupazione iniziale degli approcci a catena è di studiare l'organizzazione funzionale della produzione piuttosto che le loro geografie. Le imprese vengono viste come soggetti che costituiscono una sequenza di interazioni, senza dare eccessivo peso ai luoghi in cui sono insediate. In questo modo si pone scarso accento sulla capacità dei luoghi, delle istituzioni, dell'economia, di influenzare il comportamento dell'impresa. Il fatto più grave è che non è del tutto espresso che le reti di produzione, oltre a collegare imprese, connettano anche società caratterizzate da sistemi sociali ed istituzionali diversi: le imprese sorgono da luoghi e da questi luoghi sono condizionati. Hess (2004, p. 181) è molto chiaro al riguardo affermando: "non sono solo i meccanismi di prezzo a modellare la natura dello scambio economico, ma anche le interazioni sociali degli attori individuali e collettivi". Questa sottovalutazione dei luoghi fa sì che le GCC abbiano poco da riferire sui processi economici innescati su scala regionale e subnazionale (Smith *et al.*, 2002).

---

<sup>7</sup> L'utilizzo del termine *chain* ha riguardato anche altri ambiti esterni alla geografia economica in senso stretto. Si ricorda che Porter, in economia aziendale, utilizza sotto una prospettiva prescrittiva l'espedito delle catene del valore (*value chain*) per descrivere la struttura dei processi eseguiti da un'organizzazione per portare un prodotto o un servizio alla vendita nel mercato (cfr. Dicken *et al.*, 2001, p. 97).

Le GPN trovano delle analogie con altri apparati teorici, non afferenti agli approcci sulle reti di produzione. Henderson *et al.* (2002, pp. 442-3) ricordano che l'utilizzo dello strumento analitico della rete (*network*) trova nella letteratura dei precedenti. In primo luogo, si ricorda l'*Actor Network Theory* attraverso cui si sottolinea che una entità, cioè un soggetto, presente nella rete è modellato e può essere compreso solo dalle relazioni e dalla connettività che lo lega ad altre entità. La teoria ad ogni modo, a causa della sua scarsa sensibilità per la valorizzazione delle precondizioni strutturali e delle relazioni di potere presenti in un contesto di rete di produzione, non è ritenuta idonea per analizzare lo sviluppo economico. In secondo luogo, si ricorda un lavoro di Ernst e Kim (2002) i quali notano un passaggio dalla situazione in cui ci sono imprese multinazionali che si interessano solamente di effettuare investimenti all'estero per sfruttare i differenziali del costo del lavoro ad un'altra in cui vi è la creazione di una rete di produzione dove c'è un'integrazione fra stabilimenti di produzione, conoscenza e clienti. Gli autori interpretano questo cambiamento, promosso dalla liberalizzazione, dalle tecnologie dell'informazione e di comunicazione e dalla concorrenza, come "la maggiore innovazione in termini organizzativi delle operazioni su scala globale" (Ernst e Kim, 2002, p. 1418). L'effetto principale di questa integrazione è quello di promuovere la circolazione su scala globale della conoscenza, offrendo opportunità di sviluppo per i fornitori dei paesi in via di sviluppo inseriti all'interno dei circuiti di produzione. Il paradigma, per Henderson *et al.* (2002, p. 443), nascendo dall'osservazione della realtà presente nell'industria elettronica, non può essere inteso come un modo per comprendere le complessità organizzative e spaziali della produzione, al più è una particolare forma di organizzazione industriale.

Concentrandosi sul piano contenutistico, è opportuno ricordare come l'interessamento delle GPN sulla capacità dei luoghi di inserirsi in circuiti globali di produzione trovi delle analogie con il nuovo regionalismo. Quest'ultimo enfatizza il ruolo delle strutture istituzionali nel favorire lo sviluppo regionale attraverso il consolidamento delle specificità produttive della regione, sull'effetto delle azioni collettive e delle politiche pubbliche nel modellamento dell'economia. L'interesse si concentra sull'impatto delle istituzioni, viste come "entità organizzative, localizzate in uno spazio, con una missione ed uno scopo dichiarato, dotate di autorità sopra le risorse vitali (idee, competenza, denaro, connessioni)" (Peet *et al.*, 2011, p. 81). Coe *et al.* (2004, 474-6) sottolineano le motivazioni che portano le istituzioni regionali ad essere cruciali per lo sviluppo regionale. Sono importanti non solo in quanto consentono di immettere risorse monetarie in investimenti pubblici riguardanti, ad esempio, formazione del personale, ricerca e sviluppo, infrastrutture, ma anche perché hanno la facoltà di negoziare con le imprese leader, più o meno efficacemente, le condizioni di accesso alle risorse locali e catturare dunque parte del valore derivante dalla produzione. Nuovo regionalismo e GPN condividono l'attenzione sulle istituzioni, nel loro ruolo per gli esiti del processo produttivo. Ad ogni modo è solo nel secondo approccio che si dà risalto non solo a come lo sviluppo economico dei luoghi sia vincolato alla presenza/assenza di determinati fattori istituzionali, ma anche al contesto, che favorisce o meno il successo delle politiche.

Dunque se a livello di domanda di ricerca, nuovo regionalismo, con Storper, Scott, MacLeod quali capofila principali, trova punti in comune con una visione a rete dell'economia, le due letterature hanno dei modi diversi nell'analizzare il raggio delle relazioni esterne all'impresa. Per Coe e Hess (2012, p. 165) il nuovo regionalismo ha dei limiti in quanto gli autori enfatizzano il ruolo delle relazioni locali e della regione come unità territoriale in cui nascono le logiche che guidano il processo produttivo. In primo luogo, un fattore importante per il successo



economico non è necessariamente la presenza di relazioni locali, ma la capacità di rispondere ai cambiamenti presenti nei circuiti esterni alla regione, circuiti economici in cui la regione è inserita. In secondo luogo, l'innovazione non è confinata a dei contenitori spaziali ben definiti (Bunnell e Coe, 2001), ma richiede, per una sua realizzazione, altri elementi qualitativi che vanno oltre la prossimità geografica (cfr. Boschma, 2005). Poiché l'innovazione per una sua diffusione necessita della presenza di fattori extraeconomici, si presta più ad un'analisi a rete che ad una, limitante, attraverso contenitori spaziali definiti. L'approccio a rete, invece, considera analiticamente sia i fattori di crescita endogena presenti nelle varie regioni sia l'esistenza di una strategia degli attori che il processo di coordinamento del sistema produttivo (Coe e Hess, 2012, p. 167).

### 1.3.3. Istituzioni e comportamento dell'impresa

Uno dei principali riconoscimenti delle GPN è che hanno il merito di considerare le istituzioni nella loro autonomia concettuale all'interno delle reti di produzione. In primo luogo, si abbandona la concezione neoclassica dell'impresa come soggetto che agisce guidato unicamente da logiche economiche; inoltre si supera la visione tipica delle GCC che vede il contesto istituzionale e geografico come mera esternalità (Hess e Yeung, 2006, p. 1198).

Gertler (2010) illustra molto chiaramente i motivi della cesura con la visione neoclassica che è da attribuire sul piano teorico al sociologo Polanyi con l'opera *The Great Transformation* del 1944. In primo luogo, l'azione individuale non è incondizionata, ma è plasmata e vincolata da un insieme di istituzioni che controllano il comportamento individuale. In secondo luogo le strutture istituzionali hanno tutte la loro unicità, per cui anche le economie che si definiscono capitalistiche, sono tutte modellate da una varietà di istituzioni che da un lato creano le regole del gioco per le imprese e dall'altro ridistribuiscono risorse in base alle loro priorità.

Sul secondo punto c'è da riferire che la GCC e le GVC hanno dimostrato in genere poca attenzione per il peso del contesto istituzionale e geografico in cui le reti operano, vedendo cioè i sistemi legali e le norme come uno sfondo all'operare dell'impresa; i teorici della GPN cercano di superare questo limite affermando che la natura ed articolazione dei sistemi di produzioni sono altamente influenzate dal concreto contesto socio-politico, istituzionale e culturale entro cui "le imprese sono radicate, prodotte e riprodotte" (Coe *et al.*, 2008, p. 279). Si ha la sensibilità per il ruolo delle istituzioni, per cui valutano, in base alla loro diversa scala, gli effetti nel risultato economico. I contesti di cui si fa riferimento possono evolversi nel tempo. Cambiando le regole del gioco per le imprese, sorgono nuove sfide, si modificano le priorità: l'impresa deve continuamente rispondere a nuovi stimoli esterni. Ecco perché le reti di produzione non sono solo complesse, ma anche dinamiche.

Mentre anche negli studi di microeconomia si riconosce che le imprese hanno una loro geografia, cioè la loro posizione nello spazio incide sugli esiti di mercato, più difficile è comprendere l'impresa come organizzazione localizzata in un sito attivo, in cui cioè ci sono relazioni sociali, istituzioni e pratiche culturali precise. Coe *et al.* (2008, p. 280) fanno a questo proposito riferimento a Schoenberger che nel lavoro del 1999 *The firm in the region and the region in the firm* osserva che una dispersione spaziale e organizzativa dell'impresa comporta una costruzione di identità, modi di fare e di pensare diversi. Da qui l'affermazione che l'attaccamento ad un luogo comporta delle conseguenze economiche, ad esempio in termini di decisioni riguardo ad investire o disinvestire in determinate località. La relazione fra impresa e

territorio ad ogni modo non è univoca. Levy (2008, p. 943) riporta alcuni esempi dalla letteratura per testimoniare come il contesto socio-politico influenzi il processo produttivo, ricordando ad esempio che all'industria farmaceutica sia stato imposto di produrre farmaci generici per l'AIDS/HIV nei paesi in via di sviluppo. Per l'autore (Ivi, p. 943) "le GPN non sono solo spazi di competizione di mercato o fasi produttive attraverso cui si crea valore; piuttosto, comprendono sistemi politico-economici complessi entro cui i mercati - e la loro relativa distribuzione di risorse ed autorità - sono costruiti e modellati attivamente dal loro contesto sociopolitico". Altro esempio di partecipazione attiva dello stato è presente in McGrath (2013); qui, nello spiegare le caratteristiche dell'industria dell'etanolo in Brasile, lo stato non fornisce soltanto il contesto regolamentare dove le imprese operano, ma stimola la produzione e vi partecipa: lo stato è un attore in quanto esercita governance nella rete di produzione.

Si possono individuare diverse tipologie di attori che esercitano un indirizzo, caratterizzati, nella loro eterogeneità, dall'aver una propria specifica strategia. Innanzitutto vi sono le organizzazioni che agiscono su scala internazionale per supervisionare alcune questioni fra gli stati membri, come gli accordi commerciali (Organizzazione Mondiale del Commercio), l'estrazione di petrolio (OPEC), la definizione di standard tecnici. Sono altresì importanti i lavoratori, che, con le loro specifiche professionalità, contribuiscono alla dispersione geografica del sistema produttivo; i consumatori, in quanto agenti economici con delle preferenze; la società civile, in veste di collettività in grado di esercitare delle pressioni sul comportamento delle imprese (Coe *et al.*, 2008); le associazioni di categoria ed i sindacati, in quanto rappresentanti degli interessi comuni degli associati di cui espongono le priorità. Rappresentando delle singolarità, esercitano un potere collettivo. Sotto questo punto di vista, anche le comunità informali di imprenditori locali, costituiti da gruppi tecnici aventi una precisa agenda per lo sviluppo della località, possono considerarsi afferenti alle istituzioni (cfr. Parthasarathy e Aoyama, 2006). Anche le comunità di pratica, ossia gruppi di individui che condividono esperienze, professionalità e impegno nel volere risolvere un problema comune e nel produrre conoscenza, possono avere la loro rilevanza nel superare le difficoltà dovute alla compresenza di diverse culture imprenditoriali nelle relazioni internazionali (cfr. Hsu, 2012, p. 390).

Ad ogni modo fra tutte le istituzioni è pervasiva la centralità dello stato. Lo stato sancisce la sua partecipazione o meno ad istituzioni sovranazionali, ad organizzazioni ed internazionali; anche le istituzioni locali, importanti in quanto in alcuni casi in grado di incidere nell'attività economica con il loro potere normativo, traggono legittimazione dallo Stato. In definitiva (Coe *et al.*, 2008, p. 282) "tutti gli elementi nelle GPN sono regolati da qualche forma di struttura politica la cui unità base è lo stato-nazione". Viene però da porsi l'interrogativo di quale sia il ruolo dello stato nell'attuale contesto di integrazione funzionale dell'economia. Da un lato vi sono degli autori come Swyngedouw, celebre nel 1997 per aver coniato il termine *glocalization*, che sostengono come le politiche neoliberali abbiano eroso l'importanza dell'economia nazionale ed aumentato il peso della scala globale e locale per il funzionamento del capitalismo (cfr. Glassmann, 2012, p. 174); dall'altro, si sottolinea come la presenza dello stato sia cruciale nel determinare le configurazioni della produzione (Dicken, 2011) e la competizione con altri stati per aggiudicarsi gli investimenti industriali (Coe *et al.*, 2008, p. 282). Nella realtà si osserva che nonostante l'adozione di politiche di libero mercato dove gli spazi in precedenza sotto l'influenza pubblica diventano di privati, lo stato anche nell'epoca di globalizzazione è ancora presente. Coe e Hess (2012, p. 161) ricordano che nonostante le politiche neoliberali

siano promotrici di una ideologia di libero mercato, i regimi di scambio sono frutto di contrattazione fra i vari stati, organismi ed istituzioni internazionali. L'approccio delle GPN, considerando lo stato quale importante soggetto coinvolto nel processo produttivo, ha dunque il merito di evidenziare la selezione dei territori: nonostante apparentemente i confini amministrativi fra stati non abbiano più importanza e il capitale sembra circolare liberamente nel mondo, la liberalizzazione è selettiva e produce una ridisegnazione dei confini politici che impatta la circolazione di capitali, persone e merci. In questo quadro teorico la globalizzazione "rappresenta un cambiamento nella natura dell'economia mondiale piuttosto che un cambiamento epocale verso una modalità globale di organizzazione della produzione" (Coe e Hess, 2012, p. 161). Inoltre, sotto certe circostanze lo Stato esercita una forte influenza materiale nella produzione, determinando ad esempio l'accesso alle risorse e segnando la dinamica di sviluppo dell'economia (Coe *et al.*, 2008, p. 282), come nel caso estrattivo (Bridge, 2008).

Le istituzioni hanno profonde implicazioni per l'organizzazione dell'attività economica, la configurazione spaziale dell'innovazione e della produzione, e conseguentemente per lo sviluppo socioeconomico alle varie scale (Hess, 2004, p. 175). Le reti di produzione, estendendosi su più luoghi, coinvolgono una varietà di istituzioni, formali e informali.

Se le istituzioni formali facilitano l'assunzione di impegni da parte dell'impresa, ad esempio in termine di investimento, perché determinano un quadro di trasparenza e di sicurezza nell'applicabilità delle regole, non è da dimenticare che anche le istituzioni informali strutturano gli incentivi e le aspettative degli agenti economici. Rimandando alla letteratura propriamente istituzionalista per approfondimenti, qui si vuole solo ricordare come Farole *et al.* (2010) vedano la comunità come mezzo per diminuire i costi di transazione. Gli autori definiscono le comunità come elementi che (Ivi, p. 61) "operano come istituzioni plasmando le azioni degli agenti individuali in diversi modi: strutturando le preferenze, mediando lo scambio interpersonale, e servendo come base per l'azione collettiva". Ad esempio, proseguono gli autori, se vi è la necessità di cercare un agente per effettuare uno scambio, denaro per sforzo, l'appartenenza ad una comunità facilita la circolazione delle informazioni abbassando i costi della ricerca del contraente per un dato contratto (di lavoro, in questo caso). Dunque, la peculiarità delle istituzioni formali operanti nei luoghi in cui l'impresa ha sede, le strutture culturali e le pratiche influiscono su come le reti di produzione stesse sono organizzate (Coe e Hess, 2012, p. 161).

Riassumendo, come chiarito da Coe e Hess (2012, p. 167), le istituzioni come le imprese hanno una loro visione strategica. Le istituzioni mediano le complesse interazioni fra il locale e le reti di produzione che si sviluppano su scala globale. Da un lato possono essere fattore di vantaggio competitivo per le imprese, promuovendo ad esempio il trasferimento di conoscenze o il miglioramento delle competenze dei lavoratori; dall'altro, le istituzioni possono avere una strategia svincolata dal circuito strettamente produttivo. In ogni caso l'attore economico risente localmente della presenza delle istituzioni, sia che esse siano effettivamente presenti in quel territorio (i.e. le istituzioni locali) sia che abbiano natura extra-locale, in quanto non presenti materialmente, come può essere il potere impositivo dello stato. Ad ogni modo, anche se non esplicitamente riconosciuto dalla teoria delle GPN, l'interazione potrebbe andare anche nel verso opposto in quanto, non solo le istituzioni formali plasmano il comportamento delle aziende, ma anche le imprese cercano di negoziare l'assetto normativo con gli attori non economici per fare degli aggiustamenti a loro favore delle regole del gioco (Hsu, 2012, p. 393).

MacKinnon (2012) va oltre, valutando come le decisioni di investimento possano dipendere da comportamenti passati, ossia che il potere negoziale delle istituzioni formali con l'impresa globale non dipenda solo dalle condizioni presenti, ma anche dal successo delle precedenti interazioni.

L'azione di mediazione delle istituzioni formali non è garanzia di sviluppo regionale. Un esempio di come i territori possono essere esclusi dai processi economici innescati dalla presenza dell'impresa globale è presente in Wang e Lee (2007). Qui studia come l'attrazione di capitali stranieri a Suzhou, in Cina, non abbia favorito lo sviluppo economico della regione. L'interazione fra istituzioni locali cinesi e straniere ha avuto il merito di portare l'industria elettronica taiwanese nella regione ma la presenza straniera è rimasta un elemento isolato: non ha promosso la creazione di legami con l'economia locale ed il trasferimento tecnologico. Inoltre, l'alta competizione con le altre regioni cinesi per attirare investimenti stranieri non permette alle autorità locali di aumentare il proprio peso negoziale nelle relazioni con gli imprenditori taiwanesi, i quali posso facilmente optare per un'altra regione in cui sono presenti le stesse risorse locali.

#### *1.3.4. Operatività delle reti di produzione*

Rendere operativo il quadro teorico delle GPN vuol dire analizzare, attraverso la predisposizione di un concreto caso studio, il peso delle variabili: valore, potere, radicamento. Non si tratta di ricercare regolarità, ma di comprendere quali sono e come si svolgono le interazioni spaziali fra soggetti. Risulta opportuno richiamare le definizioni dei primi due concetti, utilizzando come fonte primaria Coe (2009) e, successivamente, compiere una riflessione sulla complessità dei luoghi per discutere sul radicamento.

Con valore l'autore richiama le varie forme di rendite economiche<sup>8</sup> che possono essere estratte dal partecipare ad una rete di produzione. Significa che il soggetto ha accesso ed utilizza una risorsa strategica che inibisce la concorrenza. Questo perché chi ne è privo dovrebbe sostenere dei costi di produzione per dotarsi anch'egli della medesima risorsa. L'impresa si può isolare dalla competizione possedendo ed utilizzando beni o processi tecnologici chiave, un marchio prestigioso, oppure potendo contare su di una forza lavoro particolarmente qualificata, un'organizzazione del lavoro efficiente, o l'aver canali commerciali saldi. Si possono generare barriere d'entrata anche per fattori esterni all'impresa. Si tratta ad esempio di avere un accesso preferenziale alle risorse naturali, facilità nella richiesta ed ottenimento di credito, possibilità di sfruttare i benefici stabiliti dalle politiche pubbliche, dotazione infrastrutturale favorevole. Nel primo caso è un'istituzione formale che offre un accesso preferenziale, negli altri è la localizzazione in sé che offre dei vantaggi. È bene ricordare che questi fattori possono cambiare nel tempo, e, dunque, può esserci una ridistribuzione del valore. Ad esempio la conoscenza tecnologica codificata può essere trasferita da impresa ad impresa e consentire il miglioramento della produttività a livello di sistema.

Il legame fra valore e cambiamento nell'organizzazione della produzione è ben illustrato in Yeung (2007, p. 4). L'autore attribuisce la volontà delle imprese globali di specializzarsi in particolari attività della sequenza produttiva (ad esempio, nel R&D, marketing, servizi post-

---

<sup>8</sup> Nel lavoro di Henderson *et al.* (2002, p. 448) che costituisce l'incipit della letteratura sulle GPN si afferma che il valore si riferisce sia al concetto marxista di plusvalore che a quello di rendita economica.

vendita) e lasciare la componente produttiva ad altre come strategia per massimizzare l'estrazione di valore da una specializzazione nelle competenze chiave. L'autore specifica che questa riorganizzazione è ben diversa dalla decisione di rilocalizzarsi per mantenere la profittabilità e avvantaggiarsi da minori costi presenti altrove. Il concetto di valore, dunque, implica componenti che non si possono inquadrare interamente sotto un profilo contabile. Nell'apparato teorico delle GPN non si evince una chiara spiegazione del legame fra valore e prezzo; a riguardo McGrath (2013) osserva che le divergenze che nascono nella definizione del sistema dei prezzi non sono che riflesso delle diverse opinioni sul valore associato al bene. La letteratura rimane relativamente silente anche sul perché il valore non viene distribuito in maniera equa fra le parti contraenti. Uno studio tramite le catene di prodotto del Vietnam e Sri Lanka come sito di produzione per l'industria dell'abbigliamento globale (Knutsen, 2004) mette in evidenza come il valore estratto nella relazione economica sia riflesso della capacità dell'impresa leader di esercitare la propria influenza. Nello specifico, a fronte di un aumento dell'efficienza nella produzione, minori tempi di consegna e migliore qualità, i fornitori locali di prodotto non vedono incrementi nei loro profitti. Gli autori valutano che le scarse ricadute economiche per i fornitori derivano dall'abilità dei grandi acquirenti globali nello sfruttare a loro vantaggio i miglioramenti nella produzione, offrendo nel mercato finale un prodotto ad un prezzo competitivo. L'incapacità di trattenere a livello locale la rendita deriva dalla grande competizione fra i produttori che rendono ogni fornitore facilmente sostituibile l'uno all'altro.

Altro concetto chiave nelle reti di produzione è il potere. Quest'ultimo è definito da Coe (2009) come l'abilità di un attore, anche non strettamente economico, di influire sulla strategia di un altro partecipante alla rete di produzione, in modo tale da portarlo ad attuare un comportamento subottimale. Non è un concetto assoluto che si misura in termini di quantità, ma relativo, in base alla condizione degli altri partecipanti alla rete. È importante in quanto la capacità di estrarre valore dalla produzione dipende dal potere in mano agli attori. Per comprendere la sottigliezza nel termine è utile analizzare cosa intenda Yeung (2005b, p. 316) per potere: l'autore lo definisce come "la capacità di esercitare che può dirsi espletata solo attraverso il processo di esecuzione". Per determinare la centralità di un attore nella rete non è importante la posizione, intesa come la possibilità di avere il controllo di risorse, ma la pratica, ossia l'esercizio del potere. In Liu e Dicken (2006, p. 1231) si chiarisce il rapporto fra risorse, escludibilità e potere. Per loro infatti il potere negoziale dipende in gran parte dalla quanto un bene posseduto è ricercato da un altro soggetto e dalle modalità con cui il possessore può controllarne l'accesso. Ad ogni modo ci può anche essere una convergenza di interesse e far sì che una relazione non venga retta solo dal potere, ma pure da altri elementi quali mutua convenienza, dipendenza. In tal senso il risultato dell'interazione non è a somma zero, ma permette ad entrambi i partecipanti di ottenere un risultato positivo.

L'altro concetto chiave è il radicamento (*embeddedness*). L'analisi della natura sociale dei processi economici e la loro manifestazione nello spazio sono dei temi molto dibattuti nella letteratura geografica contemporanea. Una fra le sfide che si è posta la geografia economica con la svolta relazionale è l'identificazione delle relazioni che l'impresa sviluppa con l'ambiente esterno, cioè comprendere il legame con il territorio (cfr. Rota, 2012). L'idea di base è che determinati esiti economici non sono solo frutto del comportamento razionale dell'agente economico, ma anche dall'esistenza di accordi sociali che plasmano strategie collettive ed obbiettivi comuni.

Hess (2004) ripercorre l'utilizzo del termine in letteratura e la sua applicabilità alle varie scale geografiche. Si riconduce l'introduzione del concetto all'intellettuale Karl Polanyi. La sua riflessione si fonda sul fatto che i meccanismi di allocazione delle risorse non dipendono solo da convenienze economiche, ma anche da motivazioni e obbligazioni definite da elementi non quantificabili come tradizione e valori. Studiando l'evoluzione storica dell'economia, osserva che i sistemi economici non sono che specifici sistemi di scambio di volta in volta voluti dalla società. Anche lo stesso libero scambio può essere visto come un'economia dove si sono monetizzati gli elementi culturali e sociali degli individui. Successivamente Granovetter approfondisce la questione e valuta come il radicamento non sia presente genericamente a livello di sistema, ma nel concreto reticolo di relazioni personali.

L'attenzione per questo concetto sociologico emerge nella disciplina geografica quando l'interesse dei geografi converge sulle nuove regioni tecnologicamente avanzate, che facevano concorrenza alle storiche, ma in declino, regioni industrializzate. Attenzione empirica che coincide sul piano teorico alla considerazione che, per la spiegazione del successo delle regioni, oltre ai tradizionali elementi come agglomerazione e costi di transazione era necessario ricorrere anche a fattori non economici quali capitale sociale, fiducia e appunto radicamento (*Ivi*, p. 424).

L'attività economica intesa come prodotto della società e della cultura è stata letta, specialmente dal nuovo regionalismo, come un elemento cruciale per la competitività ed il successo delle regioni. Da qui l'importanza dell'azione collettiva e delle interconnessioni fra istituzioni per lo sviluppo socio-economico regionale. C'è un focus nel radicamento territoriale (*territorial embeddedness*), che analizza "fino a che punto un attore è ancorato ad un particolare territorio o luogo" (Hess, 2004, p. 177). Le imprese non sono indifferenti alla scelta localizzativa in quanto assorbono le dinamiche economiche e sociali dei luoghi in cui si sviluppano, sfruttando ad esempio i benefici dati dall'esistenza di economie di agglomerazione o politiche fiscali vantaggiose. Le imprese sono inserite in circuiti di relazioni economiche, sociali, tecnologiche. La prossimità spaziale viene vista come condizione necessaria per generare fiducia fra gli attori partecipi all'agenda di sviluppo per la regione. Ma in un contesto di globalizzazione, l'agire dell'impresa è legato unicamente al contesto locale?

La letteratura sulle reti di produzione oltre a riconoscere l'importanza del radicamento territoriale per la creazione di valore (cfr. Henderson *et al.*, 2002) tende a sottolineare come le reti non colleghino solo le imprese dal punto di vista funzionale, ma connettano anche luoghi diversi. Le GPN considerano il radicamento alla network (*network embeddedness*), ossia il fatto che i membri della rete si sentano parte costitutiva di una struttura articolata su più luoghi. Il grado di attaccamento degli attori alla rete dipende dalla stabilità, durata e convenienza delle relazioni intraprese. Riguarda, in ultima analisi, il grado di connettività funzionale e sociale degli attori alla rete (Coe, 2009, p. 559). È una forma di radicamento non locale in cui emerge come le relazioni abbiano una natura che non si fonda esclusivamente su principi contabili di dare ed avere. Alla luce di questo, la globalizzazione dunque "non è ovviamente un processo di sradicamento basato semplicemente su meccanismi di transazione di mercato e oggettiva fiducia, ma piuttosto un processo transnazionale (e quindi translocale) di costruzione di una rete o di radicamento, che crea e mantiene relazioni personali di fiducia in varie, interrelate, scale geografiche" (Hess, 2004, p. 176). In questo senso, nei sistemi di produzione transnazionale gli attori non sono legati dalla prossimità fisica, ma dall'influenza, dal potere e dalla connettività (Coe, 2009, p. 556). L'esistenza di questo tipo di radicamento è molto importante nel quadro

teorico delle GPN in quanto permette di superare il legame privilegiato che alcuni autori (cfr. Bair, 2008) vedono fra relazioni interpersonali, radicamento e scala locale.

Se in via generale il contesto sociale dei luoghi in cui sono insediate le imprese influenza i valori, le priorità, le attese degli uomini di affari, dei lavoratori e delle comunità, c'è da rilevare che l'impresa, nella sua traiettoria di sviluppo, porta con sé i retaggi del contesto in cui nasce. Ogni società si caratterizza per la propria varietà istituzionale e sociale, data dalla cultura, il sistema di formazione, le istituzioni finanziarie, welfare, mercato del lavoro, per citarne alcune. Risulta significativo nel coordinamento del processo produttivo il retaggio culturale delle imprese che ne partecipano. Emerge dunque un'altra forma di radicamento, quello sociale (*societal embeddedness*) (Coe *et al.*, 2008, p. 280). Le imprese non sono slegate dai territori in cui sono localizzate, ma hanno memoria e dunque “crescono e continuano ad essere influenzate dal tessuto istituzionale e dai contesti sociali e culturali della forma particolare di capitalismo presente nel loro paese di origine” (Henderson *et al.*, 2002, p. 451). Gli operatori hanno un loro *modus operandi*, derivante dalla cultura predominante dei luoghi in cui si sono sviluppati, che condiziona le loro azioni, strategie e percezioni. Il luogo è importante in quanto condiziona la cultura d'impresa. Luoghi diversi generano modi d'agire specifici: questo è percettibile in misura maggiore quando un attore si sposta in altre località ed è esposto ad altri sfondi culturali e politici.

Questa interconnessione fra società e substrato economico è importante in quanto una delle finalità dell'analisi attraverso le GPN è considerare come le interrelazioni fra attori determinino sviluppo per le imprese ed i territori che partecipano alla rete di produzione (cfr. Coe, 2009). A scala locale, l'esistenza di fattori endogeni di crescita come risorse umane, tecnologiche e istituzionali, non è condizione sufficiente per lo sviluppo. Infatti un attore che partecipa al processo di produzione può creare valore, ma può non massimizzare il potenziale economico del territorio perché c'è un disallineamento fra suoi bisogni strategici e quelli del territorio in cui è insediato. Ad esempio, se si assume che il territorio sia uno spazio delimitato da confini amministrativi, allora l'istituzione in quel caso ha l'obiettivo di massimizzare il welfare materiale della società insediata in quello spazio, mentre l'impresa può porsi l'obiettivo di massimizzare i profitti. Quale forza prevarrà e quale sarà l'esito per la località? In Liu e Yeung (2006) ben si spiegano le origini di una differente capacità di contrattazione fra attori economici ed istituzioni. Se l'impresa cerca di sfruttare economicamente delle risorse che hanno un'ampia diffusione geografica e per il cui accesso non c'è il condizionamento incisivo delle istituzioni, significa che lo spazio è indifferente e il potere è in gran parte dell'impresa che decide dove localizzarsi per sfruttare le risorse. Se le risorse sono concentrate in una località o lo stato ne controlla in maniera pervasiva l'accesso e lo sfruttamento, è l'istituzione in questo caso che ha maggior potere negoziale: la presenza e il contributo dell'impresa nel territorio dipendono dalle regole stabilite dallo stato.

Se così si possono stilizzare in linea generale le tendenze in campo, sono poi le specifiche circostanze che determinano l'effettivo esercizio di potere. Il lavoro empirico di Thomsen (2007) sull'industria dell'abbigliamento in Vietnam è significativo a proposito. Non solo lo stato può creare vincoli all'impresa globale nell'insediamento entro i suoi confini, ma ci possono essere barriere d'entrata anche per gli stessi fornitori vietnamiti, all'interno del contesto nazionale. Data la difficoltà dei grandi acquirenti esteri nell'entrare in contatto direttamente con i fornitori locali, c'è la preferenza per i primi di utilizzare canali istituzionali nell'approccio dei produttori vietnamiti. Dall'analisi emerge che vi sono condizioni economiche e politiche che

determinano l'interconnessione degli stranieri con le imprese pubbliche vietnamite o le imprese private che per motivi etnici o geografici erano radicate in saldi circuiti economici durante il periodo dell'economia pianificata.

#### 1.3.5. *Prospettive future*

Nonostante la sua solo recente apparizione nello scenario accademico<sup>9</sup>, l'approccio delle GPN sta ricevendo molta attenzione a livello internazionale con la realizzazione di numerosi casi studio che spaziano dal settore finanziario, alle telecomunicazioni, all'abbigliamento, per citarne alcuni. A fronte della ricchezza teorica e della flessibilità dei concetti utilizzati per districare le complessità dei luoghi, c'è una oggettiva difficoltà nell'associare teoria ad analisi empirica.

Alla luce di queste sfide operative, ci sono degli ambiti di ricerca che rimangono particolarmente nell'ombra. In Coe (2009, p. 561) si valuta come la ricerca empirica futura debba dare priorità a perlomeno cinque segmenti poco esplorati.

La prima lacuna consiste nel fatto che gli attori che partecipano ad una rete di produzione hanno tutti un diverso ambito di azione: risulta conseguentemente difficile individuare gli elementi chiave per promuovere lo sviluppo economico nella regione. Ad esempio nello studio di Cumbers *et al.* (2008) sulla Federazione Internazionale dei Sindacati dei Lavoratori della Chimica, dell'Energia, Minerari e delle Industrie Diverse (ICEM), federazione sindacale internazionale, si illustra infatti come l'interesse di promuovere i diritti dei lavoratori e le condizioni del lavoro a scala globale contrasti con la possibilità che su scala locale ci possa invece essere una convergenza di strategie fra lavoratori e proprietari delle aziende; la sintonia può portare ad una difesa del lavoro a scala locale mentre può avere invece effetti avversi per la forza lavoro altrove.

In secondo luogo, rimane abbastanza oscuro cosa succede all'interno delle imprese. Di una certa rilevanza risulta comprendere la *ratio* degli investimenti interni dal momento che incidono sul bilanciamento della rete di produzione ed analizzare, parafrasando Hess (2008, p. 456), come il potere esercitato dall'impresa a livello esterno sia conseguenza del primeggiare di uno fra i tanti interessi presenti dentro l'impresa. Un tentativo di illustrare il governo interno dell'impresa è presente nel lavoro di Raj-Reichert (2013). Qui si studia il sistema di monitoraggio a distanza dei regolamenti relativi alla sicurezza dei lavoratori fra la sede amministrativa dell'impresa e unità produttive della HP in Malaysia, nell'industria elettronica. Nello specifico si illustra come la presenza di responsabili del servizio prevenzione e protezione, nelle sedi dedicate alla realizzazione dei circuiti stampati, permetta un costante controllo dell'attuazione della politica aziendale da parte dei vertici dell'azienda, localizzati altrove. Dal lavoro sul campo svolto dalla ricercatrice sorgono dubbi se, a fronte della produzione di una specifica documentazione, il sistema utilizzato sia mezzo idoneo a garantire la sicurezza e la salute dei lavoratori.

Si suggerisce inoltre di sviluppare linee di ricerca in campo di standard, in quanto mezzo per certificare la veridicità delle dichiarazioni sulle caratteristiche di un bene o sulla rigiosità nel

---

<sup>9</sup> L'approccio è stato accolto con grande favore e successo dalla comunità accademica. Si segnalano a questo proposito la pubblicazione di volumi in riviste accademiche esclusivamente dedicate a questo apparato teorico (segnatamente: *Journal of Economic Geography*, 2008, volume 8; *Environment and Planning A*, 2006, volume 38; *Geoforum*, 2013, volume 44) e la conduzione di diverse sessioni *ad hoc* alla conferenza annuale dell'Association of American Geographers del 2012 a New York.



rispetto di certe procedure per una sua produzione. Questa tematica di ricerca solleva numerosi interrogativi di natura geografica, come: chi sono gli attori partecipi alla negoziazione, qual è la copertura territoriale dello standard ed il suo impatto in termine di governance lungo la rete di produzione. Se infatti è conclamato che l'esistenza di standard, ad esempio tecnologici, consentano la creazione ed estrazione del valore per gli attori economici che partecipano alla sua definizione (cfr. Hess e Coe, 2006), rimangono poco esplorate le modalità con cui, in seguito ad una maggiore codificazione delle conoscenze, le imprese nei vari settori modificano il loro peso nelle governance. L'importanza del concetto di radicamento fa sì che le relazioni non siano inquadrabili solo in termini di dominanza e subordinazione, ma, invece, considerino i caratteri contingenti della rete di produzione (Hess, 2008, p. 455).

Si invoca di considerare maggiormente il ruolo della forza lavoro, ossia la valutazione di come la risorsa lavoro incida nella creazione ed intensificazione del valore nella rete di produzione. Coe e Hess (2013, p. 5) approfondiscono la questione osservando l'utilità di sviluppare linee di ricerca sia sulla connessione fra miglioramento economico ed avanzamento sociale dei lavoratori, che sul lavoro in sé come attore che ha propri interessi e che se strutturato è in grado di rivendicare diritti dallo stato o dal capitale. Sul primo filone di ricerca si può ricordare il lavoro di McGrath (2013) che analizza come il potere degli agenti impegnati nella commercializzazione del bioetanolo imponga un certo comportamento agli operatori che si occupano della lavorazione e raffinazione della canna da zucchero. Emerge come la capacità di avere un bacino di manodopera caratterizzato da scarse o assenti libertà determini la creazione di valore per i soggetti che detengono il potere e coordinano il processo produttivo. Sotto una prospettiva relazionale il secondo filone risulta ancora più interessante in quanto il lavoro, rispetto al capitale, è caratterizzato da una minore mobilità e costituisce uno dei maggiori vincoli per la ristrutturazione del processo produttivo (cfr. Smith *et al.*, 2002).

Infine, si chiede di integrare nelle reti di produzione la fase del consumo. Si evidenzia una tendenza a soffermarsi sulla trasformazione degli input in output, vedendo la produzione come unicamente trainata dall'offerta. In geografia economica (cfr. Leslie e Reimer, 1999) vi è ad ogni modo una certa incertezza nel giudicare se è più opportuna un'analisi verticale della domanda, interpretando il consumo come l'ultima fase della produzione, o una orizzontale che si focalizza sulle caratteristiche dei consumatori come genere, etnicità, residenza. Ci può essere infatti una rappresentazione simbolica del bene che contrasta con la sua considerazione come risultato di una trasformazione industriale. A titolo esplicativo gli autori sottolineano che nonostante il venditore al dettaglio debba trattare separatamente la questione fornitura e pubblicità, questo non vuol dire che le due cose non siano intercorrelate. Sotto questo punto di vista, la discussione si riconduce alla seconda criticità delle GPN, ossia al fatto che questo filone di ricerca debba meglio analizzare ciò che succede dentro ai singoli nodi, valutando come le azioni attuate dagli operatori economici siano reazioni a differenti problematiche e necessità. Nonostante queste considerazioni, il fattore domanda come elemento di traino alle dinamiche industriali e commerciali è evidenza nella realtà; in Dunford *et al.* (2013) se ne sottolinea la rilevanza accademica. Gli autori, studiando l'evoluzione del settore fotovoltaico in Germania, valutano come l'esistenza di un modesto mercato interno abbia stimolato la realizzazione di ulteriori investimenti per aumentare la capacità produttiva, funzionale al raggiungimento delle economie di scala e la diminuzione dei costi. In Cina individuano invece che le piccole imprese locali hanno sfruttato il boom della domanda globale del settore nel 2003 quotandosi nei mercati internazionali ed attirando così capitale estero.

Ci sono dunque numerose questioni aperte e stimoli per la ricerca. Nello sviluppare nuovi approfondimenti empirici le analisi non devono dimenticare di mettere in rilievo i legami sociali dell'attività economica. Il quadro teorico delle GPN vedendo le relazioni fra imprese non solo come frutto di mere convenienze economiche ma anche di legami sociali, dà rilevanza al fatto che ogni cultura attribuisca un significato e peso diverso agli elementi non economici dei rapporti industriali. Ad esempio Weller (2006) nello studiare le dinamiche fornitore-cliente nell'industria dell'abbigliamento fra Australia e Fiji sottolinea come per i fijani il concetto di fiducia, elemento che permette il coordinamento delle relazioni economiche, prima del colpo di stato del 2000 più che essere un sinonimo di affidabilità, come conclamato nella letteratura internazionale, era uno status emotivo. Nelle Fiji la fiducia era sinonimo di condivisione dei benefici ma anche di eventuali rischi ed era una qualità interpersonale sostenuta da rapporti ripetuti ed interazioni sociali. Il nuovo clima politico ha determinato un cambiamento nel coordinamento delle relazioni industriali, con un maggior peso dei fattori economici rispetto a quelli sociali e culturali. Sempre nel caso studio in questione emerge come ci possa essere una diversa propensione culturale ad affrontare il rischio industriale o una diversa volontà di assumersi responsabilità e lasciare dunque ad altre controparti oneri non voluti. L'imprenditorialità, ad esempio, non è un prodotto omogeneo su scala globale. È radicato in specifici contesti socio-culturali e comporta ad esempio che i cinesi siano più orientati a proteggere il welfare della loro famiglia, mentre gli americani desiderino affermarsi professionalmente come imprenditori per la realizzazione personale (Yeung, 1998, p. 303). L'analisi del contesto in cui è immerso il soggetto analizzato della ricerca è funzionale alla comprensione del contenuto delle interconnessioni instauratesi fra soggetti. Questa conoscenza non è fine a se stessa ma può essere utile in termine di formulazione di politiche. Utili gli insegnamenti che si possono trarre dal lavoro sul campo di Yang e Liao (2010) i quali studiano la propensione dei produttori taiwanesi di software di utilizzare come fornitori imprese taiwanesi localizzatesi nello Guangdong, in Cina, preferendo così, quest'ultimi ai più economici fornitori cinesi presenti nella medesima area. Maggiore fiducia e stabilità finanziaria sono i principali motivi che spingono i produttori taiwanesi a preferire i connazionali sugli operatori locali. Gli autori suggeriscono che una maggiore capacità per i produttori cinesi di competere con i rivali taiwanesi potrebbe derivare dalla capacità delle istituzioni cinesi di offrire migliori condizioni per l'accesso al credito. In tal modo si verrebbe incontro alle esigenze degli operatori locali cinesi che non possono offrire le garanzie qualitative intrinseche in un rapporto fra connazionali taiwanesi.

Altra questione fondamentale che non può essere tralasciata nei casi studio è il ruolo delle istituzioni. L'interazione fra attori economici e rappresentanti degli interessi collettivi non ha esiti scontati. La presenza istituzionale ad ogni modo non è condizione sufficiente per promuovere lo sviluppo industriale di una regione. A questo proposito Yeung (2009) offre un significativo quadro di sintesi sulla base del lavoro empirico sviluppato dalla sua esperienza in Asia. Suggerisce che le politiche devono in primo luogo comprendere quale tipo di sviluppo sia opportuno promuovere, attirando specifiche tipologie di imprese leader. Ad esempio si riporta che non è consigliato sostenere la nascita di una regione dove le imprese leader possono trarre vantaggio da bassi costi della produzione, promossi da incentivi fiscali, se il substrato economico locale si caratterizza per un'imprenditorialità sviluppata, con delle buone competenze tecnologiche. In questo caso sono invece opportuni ad esempio sussidi per potenziare la base industriale presente ed offrire nuovi prodotti o processi tecnologici, che

possono interessare a imprese leader. Così, se la produzione locale, invece, si caratterizza per l'efficienza nella produzione, un'istituzione attenta investirà in politiche sulla formazione del capitale umano, tecnologia ed infrastrutture, ossia cercherà di aumentare le economie esterne all'impresa ed acquisire una spiccata specializzazione appetibile nell'economia globale. Le istituzioni devono essere attente a comprendere quali sono le risorse in possesso della regione e valutare quale tipo di investimento locale può attirare ulteriore capitale, funzionale a costruire un sistema produttivo dove sia impresa leader che substrato economico possono ricevere reciproco vantaggio ed estrarre valore.

## ***Attori ed interessi nel mercato dei prodotti petroliferi***

### 2.1. LE RISORSE NATURALI IN GEOGRAFIA ECONOMICA

#### 2.1.1. *Caratteristiche del settore estrattivo*

Il sistema energetico riveste un ruolo strategico in quanto sostiene la crescita e la competitività dell'economia e, da un punto di vista politico, condiziona l'autonomia di un paese. La disponibilità e la capacità di utilizzo di energia sono parametri che determinano le possibilità di sviluppo della società e dell'economia. Fra le fonti energetiche spicca la dipendenza dell'uomo dal petrolio. Attraverso la raffinazione del petrolio greggio si ottengono combustibili industriali e domestici, come gasolio e GPL, prodotti per l'industria chimica e petrolchimica, oli lubrificanti, bitumi, solventi e carburanti per autotrazione, tanto per citarne alcuni. Il petrolio costituisce circa il 35% delle fonti di energia primaria e da esso derivano circa l'80% dei carburanti per trasporto (Bridge, 2010a, p. 524). La gamma dei carburanti per autotrazione, benzina, gasolio e GPL fa parte del più ampio mercato dei prodotti petroliferi. L'assetto della società moderna, orientata al consumismo, ha assistito, assieme al miglioramento del livello di vita e al benessere materiale, ad un accrescimento della mobilità privata giornaliera della popolazione, con la grande diffusione dell'autotrasporto privato e, conseguentemente, al consumo di carburanti (Huber, 2009).

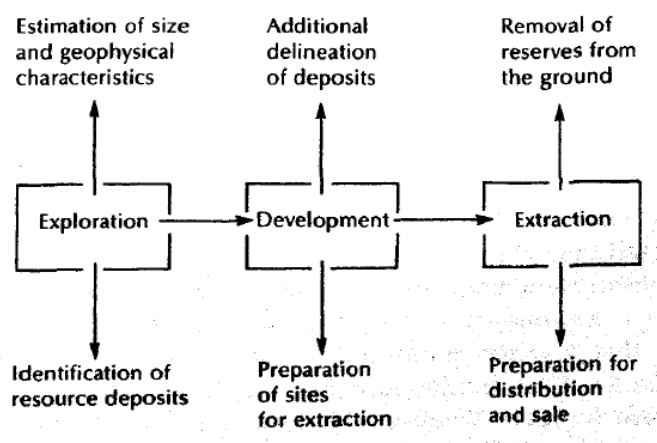
Il punto di partenza per lo studio del prodotto carburante è la considerazione che il processo economico, attraverso cui l'uomo produce beni e servizi per soddisfare le proprie necessità, dipende ed interagisce con il sistema ecologico di piante ed organismi. L'economia ambientale è la disciplina che tratta l'impatto sull'ambiente dell'attività umana e il volume *Environmental Economics: An Elementary Introduction* di Turner *et al.* (1994) può fornire delle utili delucidazioni per studiare la geografia delle risorse. Pur trattandosi di un'opera di stampo microeconomico, sono molte le considerazioni da cui anche l'analisi geografica non può prescindere. La prima osservazione da riportare è che per ottenere la produzione di beni e servizi utili all'uomo viene richiesta l'estrazione di risorse<sup>10</sup> dall'ambiente ed il loro processo.

---

<sup>10</sup> Per chiarezza espositiva si riporta la distinzione di riserva (*reserves*) e risorse (*resources*) presente in Turner *et al.* (1994, pp. 222-226). Le riserve includono tutti i depositi identificati geologicamente che possono essere recuperati e che in base alla certezza geologica possono essere suddivisi in riserve provate, probabili e possibili. Le riserve provate, in particolare, sono definite come quelle contenute nei giacimenti conosciuti che con una ragionevole certezza possono essere considerate commercialmente recuperabili. Tutti gli altri depositi sono classificati come risorse, sia perché non sono ancora stati scoperti o perché il loro sfruttamento non è ancora possibile a causa di vincoli tecnologici o economici (si parla, in quest'ultimo caso, di risorse conosciute). Le risorse sono dunque continuamente soggette a rivalutazioni

Questi passaggi, che portano alla trasformazione di materia prima in prodotti finiti per il consumo, implicano la formazione di rifiuti, che vengono reintrodotti nell'ambiente. Le risorse non si presentano come elemento estratto e la loro esistenza è legata ad un processo di trasformazione; più chiaramente Harvey (1974, p. 265) afferma che le risorse “possono essere definite solo in relazione al modo di produzione che cerca di farne uso e che simultaneamente le produce attraverso lo sforzo materiale ed intellettuale dell'utilizzatore”. Bridge (2010b, p. 821) va oltre affermando che le risorse prelevate dalla natura più che essere naturali, sono il prodotto del lavoro culturale, economico e politico, dal momento che di fondo c'è una volontà politica nell'appropriarsi di risorse strategiche per la crescita economica e lo sviluppo.

Un secondo elemento fondamentale sottolineato da Turner *et al.* (1994) riguarda la natura delle risorse che fanno da input all'attività economica. Esse possono essere rinnovabili o esauribili. Mentre le prime si rinnovano con il ciclo biologico, se sono gestite in maniera sostenibile, le esauribili sono caratterizzate dalla presenza in natura in quantità fissa e, quindi, il loro uso in un determinato arco temporale comporta una loro minore disponibilità in periodi futuri. L'interdipendenza temporale generata dal fattore esauribilità fa nascere interrogativi soprattutto di natura economica, ossia, quale sia il tasso a cui le risorse debbano essere consumate e quale sia la quantità ottimale di risorsa da estrarre date le condizioni di mercato. Offrire una risorsa non rinnovabile nel mercato implica procedere con il suo prelievo dalla natura. Nei suoi tratti essenziali, si può descrivere il processo che consente di trasformare una risorsa presente in natura in merce atta ad essere lavorata attraverso una sequenza, come illustrato nella Figura 2.1. Per ottenere la disponibilità effettiva della risorsa, la prima operazione da effettuare è quella dell'esplorazione (*exploration*), attraverso la quale vengono effettuate delle rilevazioni geologiche e geofisiche per identificare la risorsa. Segue la fase di sviluppo (*development*) in cui si conducono ulteriori valutazioni sui depositi elaborando i dati risultanti dagli studi condotti sui pozzi esplorativi e si prepara il sito per la fase successiva, con la costruzione di infrastrutture per il trasporto e la produzione. Con l'estrazione (*extraction*) si ha la rimozione, attraverso un ciclo continuo di prelievo, della riserva dal suolo.



Fonte: Turner *et al.*, 1994, p. 230, Box 16.4.

Fig. 2.1 – Modello economico di estrazione delle risorse.

---

sulla base della nuova conoscenza geologica, del progresso tecnologico, delle condizioni politiche ed economiche.

Le nuove scoperte geologiche nella fase esplorativa sono gli input nell'operazione successiva, lo sviluppo; successivamente, quelle che sono identificate come riserve diventano input nella fase di estrazione: vi è dunque una chiara interdipendenza delle diverse fasi, in quanto ogni operazione è propedeutica e necessaria per realizzare la successiva. Data l'interconnessione, modifiche nel prezzo finale del bene influiscono sulle decisioni effettuate nelle operazioni a monte della fase di estrazione. Osservate le condizioni di mercato, cioè a quanto è venduto il prodotto greggio, si effettuano delle considerazioni su come procedere con gli investimenti nella fase di esplorazione e sviluppo. La stessa interdipendenza la si rileva nel lato dei costi. Ad esempio la decisione di estrarre riserve di prodotto in una località accessibile, che non richiede dunque elevati sforzi tecnici, lascia per il futuro la decisione di procedere con l'esplorazione in siti più difficilmente raggiungibili e dunque più costosi, dato il carattere di esauribilità delle risorse.

Sempre gli autori (*Ibid.*) spiegano che l'operatore economico ha due forme di incertezza; la prima è legata alla mancata conoscenza dei costi e prezzi futuri, la seconda è connessa alle possibili variazioni normative a cui il settore può essere soggetto, vale a dire, ci può essere una modifica delle regole del gioco nell'arco temporale che va dall'individuazione della riserva alla vendita nel mercato. In questo contesto il soggetto che effettua l'estrazione si deve creare delle aspettative su costi e prezzi. L'obiettivo finale è quello di massimizzare i flussi futuri attesi dall'attività e non procedere ad ottimizzazioni su archi temporali singoli. Trattandosi di una risorsa scarsa, si decide di posticipare l'estrazione se, ad esempio, ci si aspetta che il prezzo della materia prima salga in futuro o che gli avanzamenti della tecnologia consentano di diminuire i costi di estrazione. Oltre a questo, dal punto di vista finanziario, gli autori notano che l'operatore si confronta anche con il tasso di interesse. Da un lato, l'aspettativa sulla crescita nel tasso di interesse comporta l'incentivo ad estrarre più materiale ora, per investire i profitti generati dall'attività estrattiva nei mercati finanziari e guadagnare dal maggiore tasso d'interesse. Dall'altro, la stessa aspettativa positiva sul tasso d'interesse può incentivare una riduzione nello sforzo esplorativo (essendoci, come analizzato, forti interconnessioni nel sistema input-output fra una fase e l'altra) o disincentivare la crescita delle dimensioni dell'impresa, intesa come aumento della capacità produttiva, visti i maggiori costi futuri legati ai prestiti finanziari.

Oltre a queste considerazioni di natura strettamente economica, c'è da osservare che le risorse disponibili nell'ambiente sono fondamentali per la vita dell'uomo e sono fonte di arricchimento e guadagno per chi le possiede e lavora. La natura strategica delle risorse apre, sotto un piano strettamente politico, un intenso dibattito sulle modalità di accesso, proprietà e regolamentazione. La geografia economica, al pari passo dell'economia ambientale, ha mostrato anch'essa grande interesse per il settore estrattivo. In una fase iniziale la disciplina si è concentrata principalmente alle risorse naturali come input critici per l'attività industriale, con, ad esempio, lo studio di Weber sui condizionamenti dati dalla posizione geografica degli input produttivi sulla scelta di localizzazione dell'impresa verticalmente integrata (cfr. Essletzbichler, 2012, p. 29). Il dibattito attuale si è invece spostato sul rapporto tra società e natura. La questione ambientale è entrata a far parte, dagli anni 70, nel dibattito pubblico in quanto le forze di mercato agiscono spesso in contraddizione rispetto ai principi di protezione e conservazione dell'ambiente. La geografia non si è voluta sottrarre alla riflessione dal momento che vi è maggiore consapevolezza sull'impatto dell'attività antropica sulla natura; vi è anche crescente volontà di fronteggiare l'imprevedibilità della natura stessa per tutelare economia e

società da eventi catastrofici; si riscontra interesse anche nel valutare come il rispetto di normative ambientali creino delle nuove sfide per gli operatori economici. Bekker (2012) esamina come in geografia economica si possono rintracciare correntemente tre approcci allo studio della natura: trattasi della governance ambientale, il neoliberalismo e l'analisi attraverso le catene di prodotto. Riguardo a queste si vuole solo accennare come il primo filone sottolinei il ruolo mediatore delle istituzioni, alle varie scale geografiche, fra società e ambiente. La gestione e l'utilizzo delle risorse vengono viste come risultato delle scelte della collettività, cioè come modalità per servire gli interessi di specifici gruppi sociali. La seconda prospettiva si propone di studiare le conseguenze di cambiamenti politico-economici sulla proprietà e gestione delle risorse naturali, valutare cioè l'impatto della privatizzazione, deregolamentazione e liberalizzazione sull'estrattivo. Il terzo, come la materialità e territorialità delle risorse incida nell'estrazione di valore dall'esecuzione dell'attività economica, analizzata sotto il profilo delle relazioni e del coordinamento fra attori che partecipano al processo produttivo e di consumo. Fra gli approcci, accomunati dal considerare le risorse come "attivamente costituite piuttosto che date" (Ivi, p. 112), soltanto il terzo, a rete, pone chiaramente fra i suoi obiettivi la ricerca della connessione fra risorse disponibili nell'ambiente e sviluppo socio-economico dei luoghi della produzione (cfr. Bridge, 2008; Murphy e Schindler, 2009). Nel determinare lo sviluppo dei luoghi, non è solo da considerare la presenza o meno di una risorsa, ma anche i processi politici che convertono determinate condizioni geografiche da potenzialità a fattori di sviluppo economico. Bebbington (2009), nel discutere del settore estrattivo in America Latina, osserva ad esempio come l'attività economica promossa dal comparto ha determinato una reazione politica degli attori istituzionali e della società e che queste risposte hanno a loro volta promosso la formazione di specifici sentieri di sviluppo per le economie locali. Per la sua completezza, appare dunque interessante approfondire come la ricerca geografica possa beneficiare da uno studio del settore estrattivo attraverso un'analisi secondo le reti di produzione.

### 2.1.2. *Il settore estrattivo nell'economia a rete*

Nel Capitolo Primo della Tesi si è analizzato come la geografia economica studi dal punto di vista teorico le complessità organizzative e spaziali della produzione. L'insieme di concetti e definizioni proposti dalle GPN e dai suoi antecedenti teorici hanno l'obiettivo, *inter alia*, di costruire le fondamenta di studi empirici per comprendere settorialmente le interconnessioni e la disomogeneità dello sviluppo dell'economia globale. Come evidenziato da Coe (2011, p. 394) questi studi si sono soffermati principalmente nel settore agricolo, manifatturiero ed in quello dei servizi. Il settore estrattivo, tranne alcune eccezioni (cfr. Smith, 2005; Bridge, 2008; Dicken, 2011; Murphy, 2012), non è stato oggetto di studio approfondito attraverso l'approccio dell'economia a rete, nonostante le materie prime e, specificatamente, i prodotti petroliferi siano essenziali per ogni altro settore economico e per la vita umana (Glassman, 2011, p. 159). Essendo il petrolio presente in natura in quantità limitata e solo in determinati luoghi, il settore estrattivo è oggetto di un intenso conflitto che vede come attori partecipi imprese e stati (Dicken, 2011, p. 244).

La presenza dello stato nel settore estrattivo non è negato dalla letteratura di matrice economica. Anche nel volume di economia ambientale di Turner *et al.* (1994, p. 227) si afferma come il settore sia oggetto di politiche di intervento in quanto lo stato avverte rispetto al settore estrattivo degli obiettivi politici. Per gli autori, esiste una intersezione fra sfera energetica e

politica principalmente per tre motivi. In primo luogo, lo sfruttamento delle risorse del sottosuolo potrebbe essere un motore per l'economia, in quanto comparto da cui ricavare entrate monetarie da utilizzare per altri investimenti economici. In secondo luogo, si osserva che lo stato come istituzione si deve fare da tramite alla necessità della società rappresentata, assicurando l'autosufficienza negli asset strategici. In terzo luogo, lo stato può prevedere l'introduzione di previsioni normative volte a proteggere interessi collettivi delle generazioni future come conservazione dell'ambiente e delle risorse. Si incontrano anche analisi propriamente quantitative in cui si valuta come il contesto istituzionale influisca sulla scelta localizzativa dell'impresa estrattiva. Ad esempio in Tole e Koop (2011) si trova un interessante modello econometrico in cui sono inserite variabili che controllano fattori non economici. Dalle loro stime risulta che la strategia dell'impresa dell'estrazione dell'oro risente di elementi quali corruzione dei paesi, efficienza delle istituzioni, leggi sulla trasparenza.

Nonostante le attente considerazioni della letteratura, tale approccio non valorizza adeguatamente lo stato come soggetto non economico che ha il potere di modellare i contenuti della rete di produzione. Un primo passo entro questa direzione lo si ha in Smith (2005). Nel lavoro si valuta perché il settore estrattivo si presta ad essere analizzato secondo le lenti delle catene globali di prodotto. Il primo punto messo in risalto dall'autore è il fatto che il successo di alcuni luoghi, o nodi, nel campo estrattivo, dipende da fattori connessi alla posizione geografica. Rispetto al manifatturiero dove economie di agglomerazione e costi del lavoro guidano l'individuazione della sede dell'impresa, nelle prime sequenze del processo estrattivo, accessibilità e possibilità di rielaborazione della materia prima in loco condizionano la scelta localizzativa dell'impresa estrattiva. Dunque fattori prettamente geografici hanno una forte rilevanza per lo sviluppo economico delle regioni in cui sono presenti le risorse naturali. In secondo luogo, il settore è fortemente dipendente dalle innovazioni tecnologiche per l'estrazione della materia prima e dalla logistica per il trasporto verso i centri in cui la risorsa viene rielaborata e poi venduta come prodotto finale. Data la forte asimmetria fra i punti in cui la materia prima è presente come risorsa e la domanda finale, sistemi di trasporto e le varie innovazioni tecnologiche e organizzative fanno da colonna portante alla possibilità di avere un sistema di produzione esteso spazialmente. Terzo rilievo dell'autore, l'estrattivo premette di fare delle considerazioni sul ruolo dello stato nel contesto attuale che vede il neoliberalismo come "ideologia dominante dell'attuale globalizzazione" (Ivi, p. 153). A questo proposito l'autore riporta l'esempio tratto dal libro del 2005 *Globalization and the race for resources* di Bunker e Ciccantell in cui si tratta della miniera di ferro Carajas in Brasile. Qui, le istituzioni formali sono importanti attori nel tracciare le linee di sviluppo, ma nel lungo periodo sembra che le pressioni internazionali e nazionali sulla sostenibilità ecologica del sito possano avere la forza di scardinare le attuali priorità delle istituzioni. Vi saranno sempre funzioni di competenza statale, come quelle concernenti la costruzione di infrastrutture, però si osserva che "al capitalismo serve lo stato, o, quanto meno, qualche entità che assuma le funzioni che gli stati hanno eseguito per lungo tempo" (Ivi, p. 154).

Il primo contributo organico sullo studio secondo una prospettiva relazionale del settore estrattivo è dato da Gavin Bridge, ricercatore dell'Università di Manchester, scuola, come già menzionato, in cui lavora il nucleo iniziale di studiosi afferenti all'approccio delle GPN. Con l'articolo del 2008 *Global production networks and the extractive sector: governing resource-bases development* Bridge analizza sotto una prospettiva relazionale, sensibile alla dimensione temporale e spaziale, la modalità con cui la produzione nel settore estrattivo è organizzata



attraverso reti di imprese che travalicano i confini dello stato-nazione. L'autore ambisce ad analizzare lo sviluppo regionale portato dal settore estrattivo sotto una prospettiva diversa rispetto a quella tradizionale del vantaggio comparato. Quest'ultima si dimostra per l'autore inefficace nel spiegare il fenomeno della "maledizione delle risorse", ossia perché molte economie ricche di risorse naturali siano state penalizzate, nei fatti, dal possesso di tali risorse. Tradizionalmente si fissa la scala nazionale come filtro per analizzare il successo o meno delle politiche estrattive, mettendo in rilievo l'adeguatezza delle competenze dello Stato e l'efficienza delle sue politiche. Tale *modus operandi*, per Bridge, fa sì che venga oscurata la governance del settore estrattivo, ed in particolare l'esistenza di interessi divergenti fra attori economici, stato e collettività. Collettività intesa non soltanto come il consumatore finale, ma anche in termini di società interessata dall'attività estrattiva. Zalik (2010) approfondisce questo aspetto analizzando come le pressioni sociali determinino incertezza nello sviluppo dei piani industriali delle compagnie petrolifere. Si utilizzano come esempi le conflittualità presenti nella zona del Delta del Niger e nello stato dell'Alberta, in Canada, siti soggetti di investimenti da parte della compagnia petrolifera Shell. In Nigeria la resistenza locale, che sfocia anche in forma di violenza verso il personale straniero delle compagnie petrolifere, nasce dalla volontà di partecipare maggiormente ai profitti generati dall'industria estrattiva. In Canada la collettività si mobilita contro i danni ambientali provocati dall'estrazione petrolifera effettuata nelle sabbie bituminose dell'Alberta. In questa regione isolata sono presenti riserve non convenzionali di petrolio, per la cui estrazione occorrono tecniche speciali che richiedono il consumo di quantità elevate di energia e acqua, che determinano un impatto molto pesante per l'ecosistema.

Oltre che alla volontà di rappresentare il settore estrattivo in termini di relazioni fra attori, il secondo obbiettivo di Bridge è di includere altri elementi, cioè quelli naturali ed ambientali, nelle rappresentazioni dei sistemi di produzione (Celata, 2009, p. 137). Infatti nel settore estrattivo, con la fase di esplorazione di un sito si dà l'avvio ad un processo che consiste nel prelievo di risorse naturali dall'ambiente e la loro successiva mercificazione per essere immesse nel mercato. Con il consumo, la merce ridiventa elemento naturale, in quanto i residui vengono accumulati nell'ambiente naturale sotto forma di inquinamento. L'approccio ecologico consente di analizzare più efficacemente il sistema estrattivo come scelta sociale. In questa chiave di lettura, lo sfruttamento delle risorse non è determinato solamente da vincoli tecnici ed economici, ma anche dalla società e dalla politica, cioè sulla scelta di quanto danno ambientale sia accettabile per la società, in seguito all'estrazione della riserva e all'utilizzo del petrolio (Dicken, 2011, p. 267).

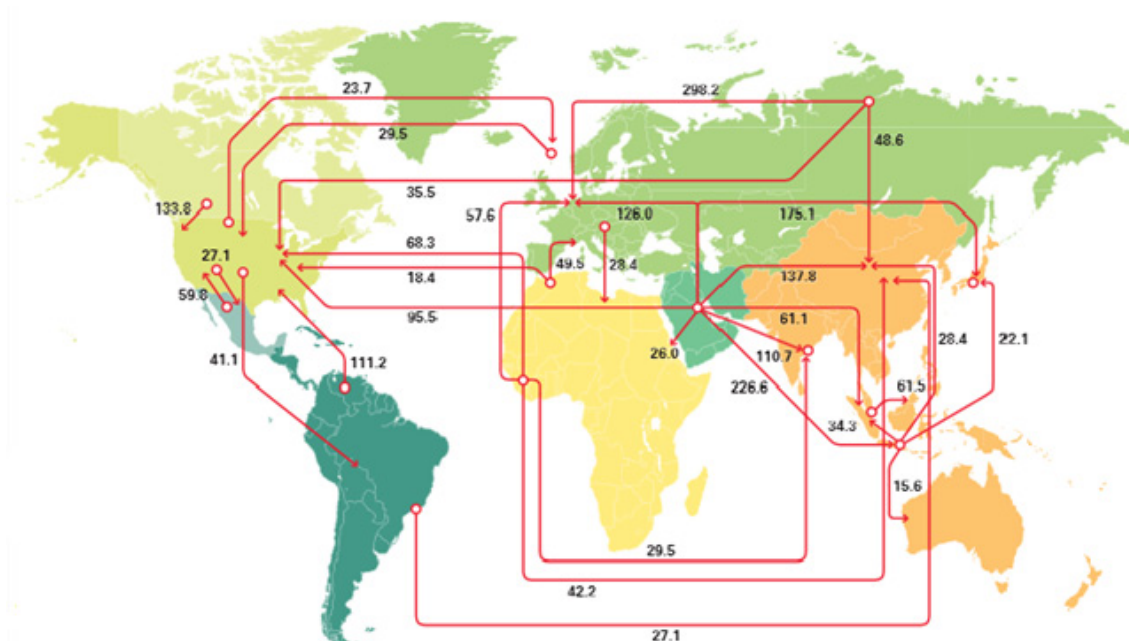
## 2.2. CARATTERISTICHE DELLA RETE DI PRODUZIONE DEI PRODOTTI PETROLIFERI

### 2.2.1. *Aspetti localizzativi*

A causa dell'asimmetria geografica fra localizzazione dei consumatori finali ed offerta, il processo produttivo del petrolio risulta fortemente integrato a livello mondiale. La rigidità spaziale dell'offerta, derivante dalla specifica localizzazione geografica del bene petrolio, fa sì che a livello mondiale emergano dei rilevanti meccanismi di importazione/esportazione del greggio e del prodotto finito. A livello commerciale si determina quindi lo spostamento a livello globale di numerosi barili di prodotto da una localizzazione all'altra. Bradshaw (2009, p. 1922),

in uno studio geopolitico sulle evoluzioni recenti del concetto di sicurezza energetica, afferma che è proprio la forte asimmetria fra domanda ed offerta a fare da traino allo sviluppo, sul piano teorico, di una riflessione sulla dimensione a rete del settore estrattivo.

Per finalità descrittive, risulta utile caratterizzare la spazialità del mercato. A questo scopo si prende come fonte di dati la British Petroleum, società inglese operante nel settore energetico, la quale fornisce al pubblico una vasta raccolta di serie storiche sulle principali fonti energetiche. Nella Figura 2.2 si illustrano sinteticamente i movimenti di petrolio greggio e di prodotti petroliferi fra le diverse macroaree del mondo nel 2011. Gran parte delle importazioni ha come destinazione Europa (596,4 Mt) e Stati Uniti (559,8 Mt), ma anche la Cina si distingue per essere un paese in cui arrivano quantitativi ingenti di prodotto (328,1 Mt). Mentre gran parte delle importazioni statunitensi vengono dal Canada (133,8 Mt) e dal Centro e Sud America (111,2 Mt), l'Europa si affida principalmente ai paesi dell'Ex-URSS (298,2 Mt) e del Medio Oriente (126 Mt). Da rilevare la grande eterogeneità dei flussi commerciali in entrata verso la Cina, con importazioni che provengono non solo dai classici mercati del Medio Oriente (137,8 Mt) e dai paesi dell'Ex-URSS (48,6 Mt), ma anche da Africa Occidentale (42,2 Mt) e Sud America (27,1 Mt).



Fonte: BP Statistical Review of World Energy June 2012, «<http://www.bp.com>», p. 10.

Fig. 2.2 – Movimenti fra macroaree di petrolio greggio e prodotti petroliferi (in milioni di tonnellate) nel 2011.

Per studiare la localizzazione dell'offerta si fa usualmente riferimento a due elementi. Il primo è quello delle riserve provate (*proven reserves*), cioè le riserve che con ragionevole certezza possono considerarsi commercialmente recuperabili. Il secondo elemento descrittivo è dato dalle quantità estratte (*production*). Nella Tabella 2.I si riporta l'evoluzione delle riserve provate dal 1987 al 2011 per macroaree e per i paesi che nel 2011 hanno accertato entro i propri confini politici la presenza di quantità superiori a 30 migliaia di milioni di barili. L'entità delle risorse provate varia in base alla conoscenza del sottosuolo, allo sviluppo delle tecnologie che ne consentono l'estrazione e alle condizioni di mercato. Da osservare che il Medio Oriente

detiene il maggior quantitativo di riserve provate, con l'Arabia Saudita a dominare la classifica. Notevole è il balzo del Canada con un passaggio da 48,4 a 181,5 migliaia di milioni di barili fra 1995-1999 e dell'America Centrale e Meridionale con riserve provate più che raddoppiate fra il 2007 e 2011.

Tab. 2.I – Riserve provate (in migliaia di milioni di barili) per macroaree e principali paesi del mondo nel periodo 1983-2011.

	1983	1987	1991	1995	1999	2003	2007	2011
Stati Uniti	35,6	35,4	32,1	29,8	29,7	29,4	30,5	30,9
Canada	40,5	41,2	40,1	48,4	181,6	180,4	178,8	175,2
<b>America del Nord</b>	<b>133,2</b>	<b>130,7</b>	<b>123,2</b>	<b>126,9</b>	<b>232,8</b>	<b>225,8</b>	<b>221,5</b>	<b>217,5</b>
Venezuela	25,9	58,1	62,6	66,3	76,8	77,2	99,4	296,5
<b>America Centrale e Meridionale</b>	<b>33,4</b>	<b>68,1</b>	<b>74,6</b>	<b>83,7</b>	<b>97,8</b>	<b>100,2</b>	<b>123,5</b>	<b>325,4</b>
Kazakistan	n/a	n/a	n/a	n/a	5,4	9,0	30,0	30,0
Federazione Russa	n/a	n/a	n/a	n/a	67,9	79,1	83,2	88,2
<b>Europa ed Ex-URSS</b>	<b>79,4</b>	<b>75,3</b>	<b>76,8</b>	<b>80,9</b>	<b>96,9</b>	<b>115,6</b>	<b>137,5</b>	<b>141,1</b>
Iran	55,3	92,9	92,9	93,7	93,1	133,3	138,2	151,2
Iraq	65,0	100,0	100,0	100,0	112,5	115,0	115,0	143,1
Kuwait	67,0	94,5	96,5	96,5	96,5	99,0	101,5	101,5
Arabia Saudita	168,8	169,6	260,9	261,5	262,8	262,7	264,2	265,4
Emirati Arabi Uniti	32,3	98,1	98,1	98,1	97,8	97,8	97,8	97,8
<b>Medio Oriente</b>	<b>396,9</b>	<b>566,6</b>	<b>660,8</b>	<b>663,3</b>	<b>685,8</b>	<b>745,7</b>	<b>754,9</b>	<b>795,0</b>
Libia	21,8	22,8	22,8	29,5	29,5	39,1	43,7	47,1
Nigeria	16,5	16,0	20,0	20,8	29,0	35,3	37,2	37,2
<b>Africa</b>	<b>58,0</b>	<b>58,7</b>	<b>60,4</b>	<b>72,0</b>	<b>84,7</b>	<b>112,3</b>	<b>126,9</b>	<b>132,4</b>
<b>Asia e Pacifico</b>	<b>36,3</b>	<b>39,6</b>	<b>37,0</b>	<b>39,3</b>	<b>39,9</b>	<b>40,5</b>	<b>40,2</b>	<b>41,3</b>

Fonte: adattamento dell'Autrice su dati British Petroleum, «<http://www.bp.com>».

Nella Tabella 2.II sono riportati i volumi di petrolio greggio prodotti durante l'arco temporale 1976-2011 nelle varie macroaree e nei paesi la cui produzione supera nel 2011 i 90 milioni di tonnellate. La produzione è sempre in costante aumento e a fare da traino è l'area del Medio Oriente, la quale dagli anni '90 ha il predominio in termini di produzione. Segue il blocco dei paesi afferenti al continente europeo e dell'Ex-URSS, dove spicca la capacità produttiva della Federazione Russa e della Norvegia. Da osservare l'evoluzione della produzione degli Stati Uniti. Nell'anno 1976 detenevano il record come paese produttore, ora sono terzi dopo Arabia Saudita e Federazione Russa.

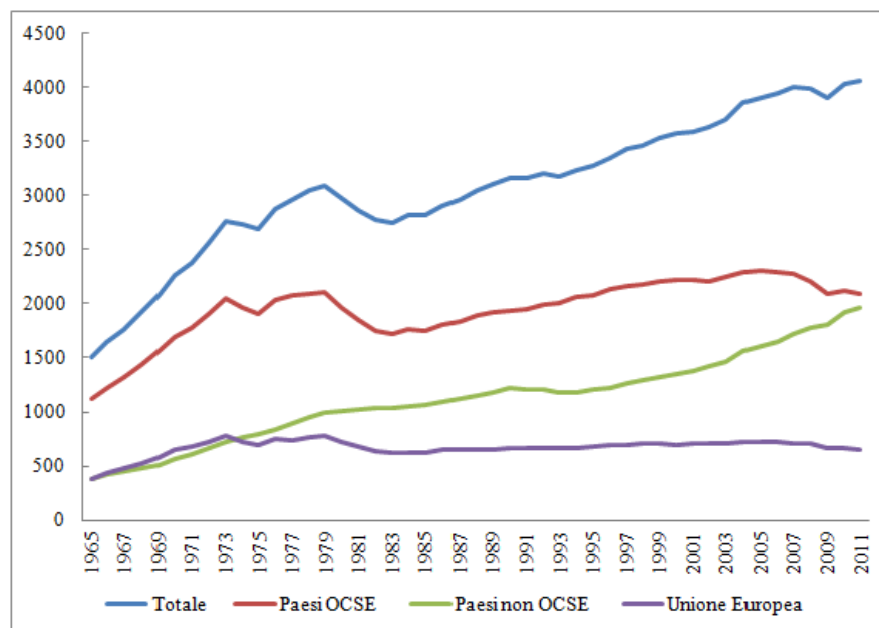
Tab. 2.II – Estrazione di petrolio greggio (in milioni di tonnellate) per macroaree e principali paesi del mondo nel periodo 1976-2011.

	1976	1981	1986	1991	1996	2001	2006	2011
Stati Uniti	458,0	478,8	482,3	422,9	382,1	349,2	310,2	352,3
Canada	75,3	75,4	85,7	93,2	115,5	126,1	153,4	172,6
Messico	44,8	128,0	136,9	152,8	162,4	176,8	183,3	145,1
<b>America del Nord</b>	<b>578,1</b>	<b>682,2</b>	<b>704,9</b>	<b>669,0</b>	<b>659,9</b>	<b>652,1</b>	<b>646,9</b>	<b>670,0</b>
Brasile	9,1	11,5	31,0	33,7	42,4	70,1	94,2	114,6
Venezuela	124,8	113,6	98,9	131,3	165,2	161,6	151,2	139,6
<b>America Centrale e Meridionale</b>	<b>190,4</b>	<b>192,9</b>	<b>206,5</b>	<b>246,7</b>	<b>320,7</b>	<b>346,2</b>	<b>359,3</b>	<b>379,9</b>
Norvegia	13,7	24,3	43,0	93,8	154,7	162,0	128,7	93,4
Federazione Russa	n/a	n/a	561,2	461,9	302,9	348,1	480,5	511,4
<b>Europa ed Ex-URSS</b>	<b>586,6</b>	<b>759,9</b>	<b>830,3</b>	<b>745,0</b>	<b>680,0</b>	<b>746,6</b>	<b>848,1</b>	<b>838,8</b>
Iran	297,0	66,2	102,7	174,4	186,6	189,2	207,9	205,8
Iraq	119,5	44,5	93,2	13,9	28,6	123,9	98,1	136,9
Kuwait	109,9	58,6	59,4	9,2	105,1	106,9	133,8	140,0
Arabia Saudita	437,3	506,3	252,6	428,4	445,4	439,4	512,4	525,8
Emirati Arabi Uniti	94,1	74,1	73,4	124,5	117,8	118,0	145,5	150,1
<b>Medio Oriente</b>	<b>1113,2</b>	<b>797,5</b>	<b>639,3</b>	<b>841,5</b>	<b>1003,4</b>	<b>1111,8</b>	<b>1225,4</b>	<b>1301,4</b>
Nigeria	102,3	70,9	72,3	95,9	105,0	110,8	119,7	117,4
<b>Africa</b>	<b>289,0</b>	<b>239,4</b>	<b>260,6</b>	<b>328,3</b>	<b>355,9</b>	<b>374,1</b>	<b>472,4</b>	<b>417,4</b>
Cina	87,2	101,2	130,7	141,0	158,5	164,8	184,8	203,6
<b>Asia e Pacifico</b>	<b>215,7</b>	<b>242,0</b>	<b>300,0</b>	<b>335,3</b>	<b>364,3</b>	<b>375,9</b>	<b>377,1</b>	<b>388,1</b>

Fonte: adattamento dell'Autrice su dati British Petroleum, «<http://www.bp.com>».

Come si spiega l'estensione geografica del mercato dei prodotti petroliferi? Il punto di partenza, come sottolineato dall'autore (*Ivi*, p. 1922), è che esiste una stretta relazione fra crescita della popolazione, sviluppo economico e crescente domanda di energia. Se in generale una maggiore domanda di petrolio deriva della vitalità economica delle economie, una diminuzione nella dipendenza da questa fonte energetica da parte delle economie storiche può essere vista come un processo di ristrutturazione dell'economia verso formule produttive energeticamente efficienti ed una maggiore diversificazione nelle fonti di approvvigionamento energetiche, contando, ad esempio, in forma maggiore sul gas naturale.

Nella Figura 2.3 sono rappresentati graficamente i consumi totali di petrolio greggio, distinguendo la domanda in base all'appartenenza o meno all'OCSE. In generale si osserva che i consumi mondiali sono in costante aumento; ad ogni modo dal 2007 in poi, mentre nei paesi OCSE la domanda ha in termini assoluti un andamento decrescente, per i paesi non OCSE si assiste ad una crescita che porta ad una tendenziale convergenza fra le due macroaree.



Fonte: elaborazioni dell'Autrice su fonte British Petroleum, «<http://www.bp.com>».

Fig. 2.3 – Andamento dei consumi di petrolio greggio (in milioni di tonnellate) per macroaree nel periodo 1965-2011.

Infine nella Tabella 2.III si riporta l'andamento dei consumi per macroaree e per i paesi che hanno consumato più di 70 milioni di tonnellate nel 2011. Analizzando l'andamento delle quote dei consumi di petrolio greggio nelle principali economie durante l'arco temporale 1976-2011 si nota che c'è una tendenza ad una crescita del peso in termini di consumo di petrolio in economie esterne alla Triade, come India e Cina. In particolare si valuti il boom della Cina, che passa da una quota di circa il 2% sul totale dei consumi nell'anno 1976 al 11,38% del totale nel 2011. Il blocco europeo, oltre ad un calo in termini quantitativi, dimostra una minore importanza nello scacchiere mondiale. Anche gli stessi Stati Uniti, pur rimanendo al contempo il principale paese produttore, consumatore ed importatore netto di energia (Ivi, p. 1925), nel corso degli ultimi quarant'anni ha ridotto il suo peso in termini di consumi nell'economia mondiale, passando dal 30,66% dei consumi di prodotto nel 1971 al 20,54% nel 2011.

Tab. 2.III – Consumi di petrolio greggio (in milioni di tonnellate) per macroaree e principali paesi del mondo nel periodo 1976-2011.

	1976	1981	1986	1991	1996	2001	2006	2011
Stati Uniti	842,4	735,3	740,9	755,4	824,8	884,1	930,7	833,6
Canada	85,4	84,2	71,4	75,3	82,1	90,5	100,5	103,1
Messico	35,4	54,0	60,8	74,0	76,8	86,6	89,7	89,7
<b>America del Nord</b>	<b>963,3</b>	<b>873,5</b>	<b>873,1</b>	<b>904,7</b>	<b>983,8</b>	<b>1061,2</b>	<b>1120,8</b>	<b>1026,4</b>
Brasile	47,6	52,8	61,2	64,9	84,2	92,7	95,0	120,7
<b>America Centrale e Meridionale</b>	<b>139,6</b>	<b>159,6</b>	<b>157,2</b>	<b>171,1</b>	<b>206,3</b>	<b>231,0</b>	<b>244,0</b>	<b>289,1</b>
Francia	119,5	99,0	86,0	94,6	91,0	95,5	93,0	82,9
Germania	154,0	133,4	133,3	133,1	137,4	131,6	123,6	111,5
Italia	98,8	95,7	86,4	92,4	94,2	92,8	86,7	71,1
Federazione Russa	n/a	n/a	250,4	245,3	130,1	120,5	130,8	136,0
Regno Unito	91,4	74,7	77,4	82,5	83,9	78,4	82,3	71,6
<b>Europa ed Ex-URSS</b>	<b>1153,8</b>	<b>1149,1</b>	<b>1113,2</b>	<b>1108,4</b>	<b>936,4</b>	<b>938,4</b>	<b>973,3</b>	<b>898,2</b>
Iran	31,1	29,0	43,3	52,5	62,4	65,8	86,1	87,0
Arabia Saudita	21,5	35,9	45,9	57,9	63,5	74,7	91,7	127,8
<b>Medio Oriente</b>	<b>80,1</b>	<b>111,1</b>	<b>149,6</b>	<b>181,9</b>	<b>215,9</b>	<b>248,8</b>	<b>309,4</b>	<b>371,0</b>
<b>Africa</b>	<b>52,3</b>	<b>72,7</b>	<b>82,3</b>	<b>97,8</b>	<b>108,1</b>	<b>119,7</b>	<b>135,9</b>	<b>158,3</b>
Cina	78,0	81,1	95,7	121,9	175,7	228,4	351,2	461,8
India	24,6	34,0	45,5	58,9	81,1	107,0	120,4	162,3
Giappone	253,5	223,8	209,6	251,8	268,5	247,3	237,1	201,4
Corea del Sud	15,9	23,9	28,4	59,9	101,4	103,5	104,7	106,0
<b>Asia e Pacifico</b>	<b>481,3</b>	<b>501,8</b>	<b>525,5</b>	<b>693,3</b>	<b>899,3</b>	<b>996,5</b>	<b>1160,9</b>	<b>1316,1</b>

Fonte: adattamento dell'Autrice su dati British Petroleum, «<http://www.bp.com>».

Dicken (2011, p. 253) osserva come le fluttuazioni dei prezzi saranno influenzate non solo dai cambiamenti nelle politiche statali e dalle variazioni nelle strategie delle imprese, ma anche dall'aumento della domanda di prodotti petroliferi proveniente dai paesi del blocco non OCSE. Da qui l'interesse per studiare approfonditamente la struttura dell'offerta.

### 2.2.2. La sequenza produttiva

Alla base del processo produttivo che porta alla vendita nel mercato di prodotti petroliferi c'è la lavorazione di una risorsa naturale, il petrolio, materiale creato in natura a seguito della decomposizione di sostanze organiche in un arco temporale molto lungo; trattasi di una risorsa non rinnovabile, il cui ammontare totale diminuisce a mano a mano che si procede con l'estrazione (Dicken, 2011, p. 244).

Le riserve, oltre ad essere esauribili, hanno una precisa variabilità geografica. Non solo si concentrano in specifiche zone, ma anche la dimensione dei giacimenti è disomogenea, ci possono essere diversi gradi di difficoltà nell'estrarre il prodotto e portarlo ai luoghi della lavorazione. Inoltre, dal punto di vista qualitativo il prodotto greggio non gode ovunque delle stesse caratteristiche chimico-fisiche e le numerose varietà si caratterizzano per la densità e la quantità di zolfo presente. Bridge (2010a) ricorda un'importante distinzione: da un lato esistono oli meno viscosi e di migliore qualità, gli oli convenzionali, che possono venire estratti con processi noti a costi relativamente bassi; dall'altro ci sono riserve di petrolio non convenzionale,

costituite da oli viscosi, meno pregiati, più difficili da estrarre e che richiedono trattamenti ulteriori prima della raffinazione. L'esauribilità nel breve periodo riguarda la prima fattispecie di petrolio; il secondo tipo, implicando costi maggiori, non è ancora competitivo nel mercato ma è destinato a sostituire i convenzionali come fonte energetica.

La disomogeneità delle risorse di petrolio convenzionale che si incontra in natura porta Bridge (2008, p. 412) ad affermare che il bene petrolio è caratterizzato, rispetto ad altri beni, da una specifica materialità (*materiality*), ossia la sua disponibilità condiziona la struttura della sequenza produttiva. Dicken (2011, p. 244), rispetto al concetto di materialità, preferisce sottolineare che i prodotti soggetti ad estrazione sono localmente specifici (*locationally specific*), ossia le scelte imprenditoriali delle compagnie petrolifere sono condizionate dalla località in cui sono presenti. L'attività di estrazione non comporta ovunque gli stessi guadagni. Di fatto, i soggetti economici autorizzati a sfruttare i giacimenti godono di specifiche rendite minerarie che sono quella parte di guadagno lasciata all'impresa dallo Stato per compensare il rischio geologico connesso all'attività estrattiva. Essendo un importo differenziale, vale a dire ricavi di vendita al netto dei costi per l'attività di esplorazione, produzione e tassazione, il valore della rendita mineraria varia in base alla difficoltà legata allo sfruttamento effettivo delle riserve. Data la convergenza nel prezzo di vendita del greggio nel mercato internazionale, ad una maggiore facilità d'estrazione seguono per l'impresa dei costi minori e, quindi, una maggiore rendita mineraria legata al sito.

Il prodotto estratto è altamente variabile geograficamente, ma la lavorazione è finalizzata alla produzione di prodotti petroliferi omogenei fra loro, difficilmente sostituibili e da cui l'economia e la società sono fortemente dipendenti. Nonostante la grande eterogeneità nella qualità del prodotto base, il Brent rappresenta la tipologia di greggio di riferimento nei mercati di Europa, Africa e Mediterraneo, e il suo prezzo definisce il valore delle altre qualità di greggio per la stessa area (cfr. Wlazlowski *et al.*, 2009).

Bridge (2008, p. 394) procede con la descrizione delle caratteristiche del settore petrolifero. Si tratta di un comparto in cui c'è un tipo di governance guidata dal produttore, ossia vi sono grandi imprese coinvolte direttamente nella produzione che esercitano un forte grado di controllo sull'intero processo produttivo. Vi è dunque un significativo contrasto fra la vulnerabilità strutturale del settore, generata dall'esauribilità delle risorse, e la robustezza finanziaria delle compagnie, dettata dalla struttura del mercato che consente alle imprese di ponderare le potenzialità di assorbimento della produzione e controllare le quantità di prodotto immesso. Da qui l'importanza dello studio delle condizioni che permettono l'egemonia delle imprese globali.

Sotto un profilo industriale, è consuetudine considerare la catena di produzione costituita da una fase a monte, composta da esplorazione e estrazione/produzione, da una centrale, con la raffinazione ed il trasporto e da una a valle che include raffinazione e commercio.

Una dettagliata descrizione delle varie fasi che portano alla commercializzazione del carburante per autotrazione è offerta nell'opera del 2011 *Imprese e concorrenza nel mercato globale dei carburanti per autotrazione* di Riboldazzi.

L'attività produttiva delle compagnie petrolifere inizia con le operazioni di esplorazione, cioè si effettuano una serie di indagini volte a raccogliere informazioni sulla potenzialità petrolifera del bacino sedimentario. In questa fase si raccolgono dati e informazioni di carattere geologico e geofisico per studiare la configurazione degli strati geologici. Segue lo sviluppo,



attraverso cui si ha una perforazione esplorativa del pozzo. Queste operazioni servono per valutare l'economicità, in base alle condizioni di mercato, dello sfruttamento petrolifero.

In caso di esito positivo degli studi di fattibilità, si dà avvio alla fase estrattiva, con il prelievo del prodotto dal giacimento. Essa comporta elevati investimenti che riguardano la costruzione di strutture di perforazione, di impianti per il trattamento e lo stoccaggio di fluidi, di strutture logistiche per la movimentazione del greggio e per il personale. La localizzazione del giacimento, sia esso a terra o in mare, e la profondità dello stesso incidono consistentemente sull'entità degli investimenti.

Il petrolio una volta estratto viene trasportato nelle raffinerie. I processi che si svolgono all'interno delle raffinerie hanno l'obiettivo di trasformare il petrolio greggio in prodotti petroliferi pronti per l'utilizzo finale o in semilavorati, ossia impiegati da altre imprese per ulteriori lavorazioni. I processi di lavorazione entro le raffinerie sono molto complessi, ma è possibile distinguere una prima categoria che corrisponde alla distillazione del greggio ed un'altra fase di valorizzazione per migliorare la qualità del prodotto. All'interno della raffineria vi è dunque una forte sequenzialità: la produzione è di tipo continuo, cioè i vari processi di lavorazione si svolgono in maniera ininterrotta e costante. Gli elevati costi di produzione e le grandi dimensioni degli impianti fanno sì che si renda necessario perseguire l'obiettivo di economie nei costi, ossia determinare il flusso produttivo che consenta minori costi unitari.

Se da un lato l'attività produttiva all'interno delle raffinerie è molto rigida e non è possibile variare la produzione nel breve periodo, dall'altro c'è grande flessibilità per le imprese petrolifere nel decidere quando immettere il prodotto nel mercato, in quanto è possibile stoccare il prodotto in attesa di venderlo alle migliori condizioni economiche. Per le compagnie petrolifere i depositi sono strumento per raggiungere l'efficienza nella produzione e mezzo per perseguire finalità competitive. Nel mercato dei carburanti è importante distinguere, nello specifico, i depositi fiscali da quelli liberi. Mentre i primi stoccano i prodotti che devono ancora assolvere agli oneri fiscali, i depositi liberi accolgono il prodotto pronto per essere commercializzato. I punti vendita sono l'anello finale della classica filiera petrolifera che permettono la messa a disposizione al pubblico del prodotto finale.

Fra tutte le fasi la più importante sotto un profilo economico risulta quella a monte. Bridge e Wood (2010) sottolineano che in questa le imprese traggono la maggior parte dei profitti. A titolo di esempio riportano che nel 2008 la Exxon in questo segmento ha generato circa l'80% dei guadagni, mentre la Shell il 76%.

Dicken (2011) individua che per il successo dell'attività produttiva risultano essenziali due variabili: tecnologia e logistica. L'estrattivo, riguardando la gestione di una risorsa scarsa, si serve delle tecnologie per individuare con precisione la localizzazione e qualità delle risorse da estrarre. Per questo la conoscenza è elemento strategico per Bridge e Wood (2005) nel procedere con innovazioni utili a migliorare la produttività dei processi nell'upstream.

Altro elemento chiave è la logistica. A causa delle rigidità spaziali nella asimmetria fra luogo dell'estrazione e quello della domanda c'è la necessità di sincronizzare i passaggi di filiera. In primo luogo si tratta di portare il prodotto dal luogo dell'estrazione a quello della lavorazione ed in seguito al mercato finale. In secondo luogo, aumentare i volumi di prodotti per raggiungere ad esempio economie di scala nella lavorazione, implica avere la capacità di trasportare o stoccare i quantitativi. Risulta strategico per la compagnia petrolifera possedere o attivare accordi con altri soggetti per poter disporre di infrastrutture logistiche, siano esse di trasporto



che di stoccaggio, per poter coprire il gap spaziale e temporale che separa le varie fasi di lavorazione e commercializzazione dei prodotti.

### 2.2.3. Gli attori

Nella letteratura (Bridge, 2008; Dicken, 2011) si propone una classificazione funzionale degli attori economici.

Bridge (2008) sottolinea la rilevanza delle compagnie petrolifere (*vertically integrated oil companies*), soggetti che estendono la propria attività lungo le diverse fasi che compongono la filiera petrolifera. La loro posizione di dominio nel mercato deriva, in primo luogo, dalla possibilità di assicurarsi l'accesso alla materia prima per il tramite di diritti di proprietà sul territorio o concessioni di estrazione e, in secondo luogo, dal raggiungimento dell'efficienza nella produzione, nel trasporto e nella distribuzione dei prodotti petroliferi. De Graaff (2011) analizza la dinamica storica nel mercato petrolifero come una competizione fra due macrocategorie: le imprese petrolifere internazionali dei paesi dell'Occidente, principali consumatori di energia (*International Oil Companies*, IOCs), e le compagnie petrolifere nazionali dei paesi partecipanti all'OPEC (*National Oil Companies*, le NOCs), ossia le compagnie dei paesi esportatori di petrolio<sup>11</sup>. Attualmente la maggior parte dei giacimenti mondiali di petrolio è sotto il controllo delle NOCs e nei giacimenti petroliferi tradizionali diventa difficile estrarre quantità aggiuntive senza far ricorso a tecnologie innovative. Da qui sorgono nuove sfide per le IOCs che devono dedicare ingenti investimenti per lo sviluppo di conoscenza e tecnologia al fine di sviluppare nuovi campi. Riboldazzi (2011) osserva che oltre a questi soggetti integrati, ci sono anche le compagnie petrolifere dei paesi consumatori, come ENI, che sono nate per perseguire finalità di interesse nazionale e contrastare il dominio delle IOCs nel mercato locale. Per Bridge (2008, p. 398) ci sono altri soggetti integrati in campo, segnatamente le compagnie petrolifere con partecipazione pubblica dell'Asia dell'Est, come Petronas (Malesia), KNOC (Corea), OGNC (India), CNOOC, CNPC e Sinopec (Cina), le quali hanno adottato delle strategie internazionali di investimenti dagli anni '90 per assicurarsi proprie riserve petrolifere.

Oltre agli operatori verticalmente integrati, si possono individuare altri attori che sono partecipi ad una sequenza più limitata di operazioni. Nello specifico si possono individuare (Ivi, p. 398) sia imprese che forniscono servizi o prodotti nella fase estrattiva a compagnie petrolifere, come servizi di perforazione, logistica (es. Schlumberger, Baker Hughes, Diamon Offshore) sia operatori indipendenti nel campo dell'estrazione, raffinazione, deposito,

---

<sup>11</sup> Senza la pretesa di voler descrivere la storia del settore petrolifero, qui si vuole solo ricordare, ripercorrendo il lavoro della Riboldazzi (2011) di come storicamente le IOCs hanno dominato fino alla seconda guerra mondiale il settore. Esse consistevano in un gruppo denominato "Sette Sorelle", nominatamente le americane Exxon, Mobil, Chevron, Texaco e Gulf Oil, le europee Royal Dutch/Shell Group, British Petroleum. Tale insieme originario si è evoluto ed ha incluso in seguito ConocoPhillips e Total per formare un gruppo di *supermajors*, imprese verticalmente integrate e caratterizzato da una distribuzione globale delle loro attività. Con la decisione del Consiglio Rivoluzionario iraniano di chiudere ogni concessione petrolifera stipulata con le compagnie straniere, si costituisce nel 1951 la National Iranian Oil Company, compagnia petrolifera nazionale iraniana che ha dato l'avvio ad una campagna di nazionalizzazioni in altri paesi esportatori. Saudi Aramco (Arabia Saudita), Petróleos de Venezuela (Venezuela), Kuwait Petroleum Corp (Kuwait) e Iraq Petroleum Company (Iraq) sono altri esempi di compagnie nazionali che contendono il primato in termini di produzione alle tradizionali compagnie petrolifere internazionali.

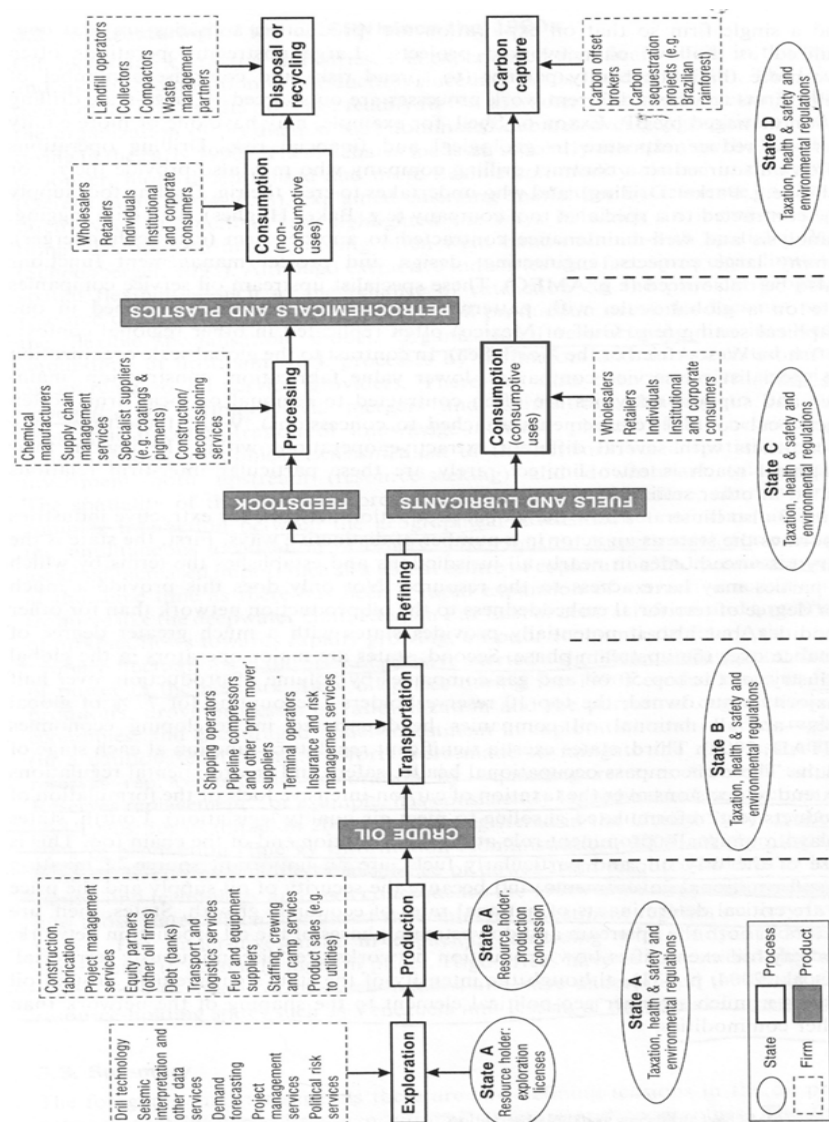
distribuzione. Più specificatamente, la letteratura manageriale (cfr. Riboldazzi, 2011) individua le figure dei raffinatori *pure-play* che raffinano il greggio per altri operatori della filiera e spesso sono legati da contratti con i grossisti, *niche refineries*, imprese specializzate in alcune fasi dei processi di raffinazione, società di stoccaggio che detengono infrastrutture logistiche come depositi, imprese di distribuzione indipendenti.

L'autrice inoltre (*Ibid.*) sottolinea come a partire dagli anni '80 siano presenti nel mercato anche operatori commerciali e finanziari come traders, brokers, investitori che non sono presenti nella fase propriamente produttiva bensì influenzano i mercati negoziando e commercializzando grossi quantitativi di petrolio greggio e derivati. Dunque imprese di distribuzione indipendente e traders, brokers ed investitori sono attori economici che partecipano di fatto alla filiera produttiva ma non si occupano dei processi di trasformazione dei beni. Questi soggetti economici si occupano propriamente della collocazione nel mercato, sia esso intermedio o finale, del prodotto.

Nella Figura 2.4 è presente uno schema che descrive quali sono gli attori rilevanti per la realizzazione delle varie fasi del processo di produzione. Si entri nel dettaglio per descrivere il loro ruolo all'interno della rete di produzione.

In linea generale le grandi compagnie petrolifere governano il sistema, determinando la quantità di greggio da raffinare e con quali modalità immetterla nel mercato. Nella fase a monte, oltre alle tradizionali imprese integrate, sono presenti altri operatori che forniscono servizi specializzati o altri soggetti economici che offrono servizi generici. Quest'ultimi sono principalmente attori economici locali che si occupano di attività generiche come costruzione, fabbricazione, manutenzione, ma è raro che tali relazioni vengano conservate in altri contesti geografici. Molti soggetti, dunque, partecipano all'upstream sia perché per la compagnia petrolifera è preferibile procedere con l'attività di esplorazione assieme ad altri partner per ripartire il rischio geologico e finanziario sia perché il ricorso a servizi offerti da operatori specialistici, operanti su scala globale, permette all'impresa verticalmente integrata di concentrarsi nelle attività chiave. L'attivazione di legami orizzontali permette alla compagnia petrolifera di rispondere prontamente alle esigenze della domanda senza dover procedere con investimenti di capitali propri.

Per quantificare la partecipazione all'upstream si prenda come riferimento le stime che emergono dallo studio di Mackinnon *et al.* (2004) sull'importanza delle reti inter-aziendali come canali per il trasferimento di conoscenza e innovazione nell'industria petrolifera nella zona di Aberdeen, in Scozia. Nel descrivere la metodologia del loro lavoro, affermano che nell'anno 2000 sono 1.027 le imprese coinvolte con vari funzioni nell'estrazione di petrolio nell'area. Si tratta di compagnie petrolifere, le maggiori multinazionali come British Petroleum, Amoco, Shell, Elf, le quali possiedono le licenze ed i diritti per l'estrazione del petrolio e del gas, terzisti/appaltatori che forniscono servizi alle compagnie petrolifere ed infine una serie di piccole-medie imprese che offrono prodotti e servizi ai terzisti, quali attività di perforazione, fornitura di equipaggiamento meccanico, personale qualificato.



Fonte: Bridge, 2008, p. 398, Fig. 3.

Fig. 2.4 - Processo di produzione dei prodotti petroliferi.

Passando al tratto intermedio della sequenza produttiva si nota che vi è numero limitato di soggetti che si occupano del trasporto del petrolio greggio verso i luoghi della lavorazione come pure di operatori della raffinazione. Gli elevati costi di produzione e le grandi dimensioni degli impianti comportano la necessità di effettuare consistenti investimenti fissi per avviare indipendentemente l'attività di raffinazione. Le compagnie petrolifere utilizzano oltre che le proprie infrastrutture e mezzi anche la capacità logistica di terzi, soprattutto per quanto riguarda il trasporto di greggio via nave.

Nel tratto finale, per quanto riguarda il secondo ramo dello schema della Figura 2.4, ossia quello che riguarda la distribuzione di carburante in rete, c'è da osservare che oltre alla presenza delle compagnie petrolifere integrate sono presenti altri attori, riconducibili alla figura dei grossisti e dettaglianti.

Lo Stato è presente come attore in tutte le fasi. In primo luogo, è detentore delle risorse e determina le condizioni per cui gli attori economici possono averne accesso. A questo proposito sia Dicken (2011) che Bridge (2008) utilizzano il termine territorialità (*territoriality*) per definire come il petrolio sia (*Ivi*, p. 413) “radicato in strutture proprietarie, istituzionali, culturali-politiche dello stato-nazione”. La constatazione di base è che lo Stato ha la proprietà delle risorse, però può consentire all’investitore di effettuare l’attività estrattiva a fronte di compensazioni monetarie come royalties, canoni, imposte. Nelle altre fasi, è altresì presente con il suo potere normativo, che si sostanzia con l’emanazione di leggi concernenti la sicurezza, la salute, l’ambiente. Anche nella fase del consumo ha molta influenza. Bridge (2008) individua tre motivi per cui lo stato ha interesse nel sorvegliare la fase del consumo dei prodotti petroliferi. In primo luogo, i prodotti petroliferi ed, in particolare, i carburanti sono una fonte importante di entrate fiscali; in secondo luogo lo stato deve garantire delle riserve; infine, i prezzi del petrolio sono delle determinanti critiche dei tassi di crescita dell’economia. Inoltre, c’è da ricordare che lo Stato può essere presente non solo con il suo potere normativo, ma anche come operatore, ossia con proprietà delle compagnie petrolifere (Dicken, 2011, p. 256).

Queste varietà di ruoli e funzioni fanno sì che lo Stato condizioni la geografia e l’organizzazione delle reti di produzione. La capacità di sfruttare la sua posizione e le ricadute in termini economici dipendono in particolare dalla forza in termini negoziali dello stesso (*Ivi*, p. 258). Dunque, (Bridge, 2008, p. 400) “in merito al bene petrolio, l’intensità del coinvolgimento dello stato introduce un fattore geopolitico più forte nel plasmare il sistema produttivo rispetto ad altri prodotti”.

#### 2.2.4. *Dinamicità nel settore estrattivo*

Nel discutere sull’evoluzione dell’operatività delle imprese, Markusen (1994, p. 486) ricorda che la continuità imprenditoriale può essere turbata da tre categorie di eventi. Vi possono essere shock esterni al settore industriale al quale afferisce l’impresa, che determinano cambiamenti generali nell’economia, influenzando sui costi e nella capacità di operare nel mercato. Vi possono essere modifiche strutturali nel settore industriale che comportano la necessità di modificare la strategia localizzativa dell’impresa in virtù di un diverso sistema di incentivi. Discontinuità possono essere causate anche da elementi interni all’impresa, come cambiamenti nella struttura e strategia aziendale.

Anche gli attori che partecipano alla produzione del petrolio possono vedere mutata la loro posizione. Le reti di produzione sono “intrinsecamente dinamiche” (Coe *et al.*, 2008, p. 272), cioè una particolare organizzazione della produzione non è immutabile nel tempo e non è perfettamente replicabile geograficamente.

Ed anche lo stato, in quanto attore della rete di produzione, può cambiare strategia. Notevole ad esempio è l’evoluzione della governance nel settore estrattivo nei paesi non industrializzati. In Dicken (2011, pp. 256-8) si ripercorrono le motivazioni alla base del cambiamento nella politica di sfruttamento delle risorse energetiche presso questi paesi. I costi dell’attività di esplorazione, estrazione, lavorazione sono per gli operatori estremamente elevati. Per i paesi che non detengono al loro interno il know-how e soprattutto capitale, si è posta dunque la necessità ad aprirsi ad investitori esteri, per consentire lo sviluppo del settore. Se nella fase iniziale dello sfruttamento delle risorse del sottosuolo i paesi non industrializzati hanno preferito affidarsi alla presenza straniera, in un secondo momento, anche grazie a concomitanti fattori storici come

l'acquisizione dell'indipendenza dai paesi dominatori, molti paesi hanno proceduto con la nazionalizzazione del settore e una conseguente diminuzione della presenza straniera entro i loro confini. Il trasferimento della proprietà da un soggetto privato allo stato ha consentito non solo un maggior controllo interno ma ha reso possibile una collaborazione fra paesi produttori di petrolio per sorvegliare i livelli di produzione ed i prezzi, con la creazione nel 1960 dell'OPEC.

L'evoluzione della politica energetica del Kazakistan è un tipico esempio di come lo stato abbia aumentato nel corso degli anni il suo potere negoziale sulle compagnie straniere presenti nel territorio (Hosman, 2009). L'autrice ripercorre come il cambiamento della posizione dello stato secondo una prospettiva storica. Dopo 55 anni di dominio sovietico, il Kazakistan si ritrovò nel 1991 come stato indipendente, con un sottosuolo ricco di petrolio non estratto, ma industrialmente incapace a sviluppare il settore petrolifero. Nemmeno i sovietici, a causa di mancanza di capacità tecniche, durante gli anni della dominazione furono in grado di estrarre il materiale localizzato nella costa nordorientale del mar Caspio. Dopo anni di trattative, nel 1993 venne affidato all'americana Chevron lo sviluppo dei campi. Lo Stato nel corso degli anni ha maturato esperienza nel settore petrolifero ed ottenuto nei confronti della compagnia delle piccole vittorie. Circa 10 anni dopo l'affidamento del settore alla società americana, il governo kazako sentì la necessità di rinegoziare i termini degli accordi: gli investimenti da parte della compagnia americana erano stati effettuati, il petrolio cominciava a trasformarsi in profitto, e lo stato aveva la sensazione che i benefici stavano andando troppo in favore della multinazionale. Dopo una breve difficoltà iniziale che portò ad uno stop delle operazioni della Chevron per due mesi, i termini dei contratti furono rinegoziati, a favore dello Stato.

La necessità nel procedere ad aggiustamenti nell'organizzazione della produzione non proviene solo a causa di elementi impositivi voluti dallo stato, ma anche da mutate condizioni economiche. Bridge (2008) valuta le principali discontinuità a cui può essere soggetta l'impresa globale. Può attivare ristrutturazione in termini organizzativi con la scorporazione di alcune funzioni dall'attività d'impresa per diminuire i costi fissi. Può altresì ricercare economie di scopo o praticare delle politiche per accedere ad elementi strategici o conquistare mercato, aumentando i volumi trattati. Si effettua in questo caso una razionalizzazione in termini organizzativi attraverso l'effettuazione di investimenti sia a monte che a valle con l'acquisizione parziale o totale di altre imprese o la stabilizzazione tramite accordi orizzontali al fine di cercare sinergie con altre operatori nella fase di commercializzazione o anche nella fase di esplorazione tramite la formazione di legami con soggetti specializzati nell'analisi geologica delle riserve. Inoltre l'impresa può vedere mutata la sua posizione, o potere, all'interno della rete per la variazione delle condizioni di mercato, come basso prezzo del petrolio che, erodendo i profitti delle imprese, disincentiva gli investimenti nelle fasi di esplorazione. Tali azioni, che hanno una loro immediata reazione in termini organizzativi con la formazione di alleanze strategiche, ad esempio, per ricercare sinergie con altre imprese, hanno ripercussioni anche in termini spaziali con un'estensione o una riduzione del raggio di attività dell'impresa.

Come si possono sinteticamente riassumere le tensioni fra gli attori che si traducono in cambiamenti organizzativi e spaziali del settore? Sempre l'autore (*Ibid.*) individua i seguenti momenti di conflittualità.

Una prima forma di tensione, da ricercarsi nella fase a monte della sequenza, è la conflittualità fra operatori generata nel voler accedere all'utilizzo delle risorse. La possibilità per le imprese di effettuare degli investimenti non è incondizionata. Per effettuare anche la sola fase di esplorazione, le imprese negoziano i termini di accesso stabiliti dagli Stati detentori di

risorse. Possono sorgere sostanzialmente due casi: un modello proprietario in cui domina il principio che il proprietario della risorsa dispone del bene e l'investitore può trarre dall'attività, al più, una compensazione per la sua attività imprenditoriale. Nell'altro caso, cioè il modello non proprietario, prevale la considerazione che è diritto delle compagnie estrattrici di accedere alle risorse e portarle alla produzione, per cui al proprietario derivano introiti per aver concesso lo sfruttamento. Nel primo domina un principio di estrazione di valore per il proprietario a prescindere dai profitti dell'attività, nel secondo le restrizioni all'utilizzo delle risorse sono viste come fatto negativo in quanto dall'utilizzazione delle risorse può ricavare beneficio tutta la società e, dunque, premia chi effettua attività imprenditoriale.

Una seconda forma di tensione è fra operatori economici coinvolti nel processo produttivo. A monte, la conflittualità fra gli operatori nasce dall'esigenza di godere dei diritti di sfruttamento della riserva nella località in cui è estraibile una maggiore rendita: da qui l'attenzione per gli studi preliminari e tutte quelle operazioni che consentono di individuare le riserve più economiche. Nelle altre fasi la concorrenzialità degli attori economici è fortemente legata alle barriere d'entrata, siano esse dovute a fattori tecnologici, si pensi alla fase di esplorazione, o ai volumi movimentati ed ai conseguenti investimenti in capitale, nella fase di raffinazione e logistica<sup>12</sup>.

Una terza forma di tensione si ritrova fra produttori, consumatori e Stato. La distribuzione è in funzione del potere relativo dei vari attori ed è influenzata in misura significativa dai prezzi. Tanto più il prezzo dei prodotti petroliferi è basso, tanto più valore è nelle mani dei consumatori, in quanto per loro è possibile ottenere un bene difficilmente sostituibile con altri attraverso un minor esborso monetario. D'altro lato, prezzi alti permettono uno spostamento del valore verso i produttori e sono segno della abilità di controllare direttamente o indirettamente (tramite disinvestimenti) i flussi di petrolio nel mercato. Anche lo Stato è partecipe alla distribuzione del valore con la sua capacità impositiva, in quanto una componente del prezzo dei prodotti petroliferi riguarda la tassazione.

## 2.3. LA FASE DELLA DISTRIBUZIONE

### 2.3.1. *Oltre lo scambio di mercato*

Il settore distributivo, che si qualifica come l'insieme delle attività commerciali aventi come finalità la collocazione nel mercato finale di un prodotto o servizio, è tradizionalmente oggetto d'indagine da parte della letteratura di matrice manageriale. Di fronte ai crescenti flussi commerciali generati da questo comparto, anche la geografia con Gereffi (1994) ha offerto le

---

<sup>12</sup> Ad esempio, riguardo all'accesso alle risorse è importante ricordare la continua competizione fra compagnie petrolifere private e compagnie petrolifere nazionali dei paesi partecipanti all'OPEC. Come evidenziato da De Graaff (2011) fino all'ondata di nazionalizzazioni che è iniziata nel Medio Oriente attorno agli anni '50, nel mercato mondiale dominavano le "Sette Sorelle". Con la nascita dell'OPEC, il potere all'interno del settore petrolifero si è andato a distribuire più omogeneamente fra le IOCs e le NOCs. È seguita poi una nuova fase, quella delle liberalizzazioni e privatizzazioni nei settori energetici degli anni '80 e '90 in cui le IOCs hanno preso il sopravvento. La nuova onda di nazionalizzazioni degli anni 2000 ha riportato il potere in mano alle NOCs, anche se la dimensione globale delle loro operazioni, con la costituzione di joint venture, consorzi e sussidiarie, e la domanda di prodotti petroliferi provenienti dai paesi del BRIC, rendono la sfida fra pubblico e privato inedita rispetto ai decenni passati.

sue interpretazioni. Negli anni '90, mentre era consolidata l'analisi degli spostamenti di capitale industriale, risultava trascurato l'approfondimento sul ruolo del capitale commerciale, vale a dire quello dei grandi distributori o delle imprese che non occupandosi della produzione materiale del bene, si limitano a porre il marchio. L'autore (*Ibid.*) rivolge la sua attenzione nel delineare le caratteristiche dell'impresa globale e alla sua facoltà di coordinare il processo produttivo (cfr. paragrafo 1.2.1). Tale approccio è ritenuto insufficiente da Wrigley (2000) il quale rivendica la necessità per la letteratura che si occupa di globalizzazione di trattare le cause della dispersione geografica delle attività delle imprese distributrici. Nella realtà non si osservavano solo flussi di capitale. Le imprese distributrici si distinguono per attuare dagli anni '90 da un lato, politiche di acquisizioni e fusioni per raggiungere economie di scala e sfruttare le sinergie create con le imprese inglobate, dall'altro, strategie di ingresso in mercati emergenti al fine di adottare una politica di diversificazione internazionale.

Coe (2004) osserva la necessità di adottare un approccio olistico all'argomento, praticando una ricerca che riguardi non solo le strategie d'ingresso nei mercati stranieri, ma anche l'analisi dei processi conseguenti all'entrata dell'impresa in un nuovo mercato. Lo spazio in cui si insedia l'impresa distributtrice non è indifferenziato ed influisce sulle strategie delle imprese distributrici; infatti, "le connessioni transnazionali delle reti di produzione sono simultaneamente plasmate e radicate dai contesti sociopolitico ed istituzionale del paese d'origine e di quelli di destinazione che esse interconnettono" (Coe, 2004, p. 1586).

Il quadro teorico delle GPN dimostra sensibilità per analizzare l'impatto sui luoghi e dei luoghi dell'industria distributiva (Coe e Wrigley, 2007; Tokatli, 2007) e la sua volontà nel rileggere le relazioni fra attori attraverso i concetti di potere, valore e radicamento può aiutare ad offrire un'interpretazione migliore sulla conflittualità e l'asimmetria di potere fra fornitore, cliente, inteso come acquirente di un prodotto finito che sarà poi reintrodotta in mercato finale, e consumatore (Coe e Hess, 2005; Hughes *et al.*, 2008; Hughes *et al.* 2013).

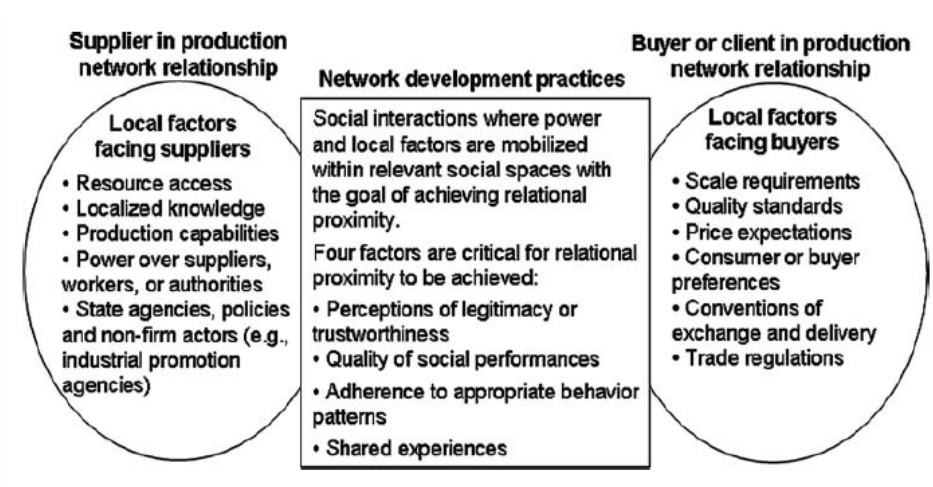
Che alla base di una relazione fra fornitore e cliente non ci sia solo un contratto è ben illustrato in Murphy (2012). Qui l'analisi attraverso le lenti della GPN ha l'obiettivo di studiare se le interazioni fra i fornitori boliviani di legno ed i loro clienti internazionali permettono di costruire nel lungo termine un clima di prossimità relazionale, intesa come "interessi e pratiche comuni, routine, identità condivise e il riconoscimento reciproco del posizionamento dell'altro membro della relazione" (*Ivi*, p. 211). La prossimità relazionale fra fornitore e cliente è importante nelle transazioni in quanto consente "un allineamento di interessi fra le due parti contraenti, allineamento raggiunto attraverso una particolare combinazione di relazioni di potere, performance sociali, fiducia e la gestione efficace di fattori locali" (*Ivi*, p. 209). Vi sono dunque una serie di elementi sociali che attutiscono la potenziale conflittualità fra fornitore e cliente, permettendo così di intendere le relazioni economiche come interrelazioni che vanno ben oltre all'idea del mero esercizio di potere o legami a somma zero.

Per chiarire l'ampia gamma di elementi che vengono coinvolti nello realizzarsi di una relazione economica è utile osservare i contenuti della Figura 2.5.

In primo luogo, i partecipanti ad una relazione economica si confrontano con specifici fattori locali che influiscono sul risultato della transazione. Per il fornitore non è importante soltanto la capacità produttiva in sé; l'esito della sua attività dipende anche da elementi quali, ad esempio, accesso alle risorse, politiche praticate dagli attori non economici, potere negoziale con le autorità, forza contrattuale con i lavoratori e propri fornitori. Il cliente, d'altro canto, non è vincolato solo da elementi tecnici come capacità di deposito e termini dello scambio e della

consegna, ma si trova invece a fronteggiare altri elementi che hanno particolari declinazioni locali, come preferenze dei consumatori, standard di qualità, politiche commerciali.

Sempre analizzando lo schema si osserva che la possibilità di costruire un clima di prossimità relazionale fra i partecipanti, i quali, come analizzato, hanno ognuno la propria spazialità, dipende dallo svilupparsi di fattori quali: percezione di credibilità e fiducia, qualità delle performance sociali, aderenza a modelli di comportamento appropriati ed esperienza condivisa. Alla base della perpetuazione dell'interazione vi è sia l'esercizio di potere ma anche la facoltà di sfruttare, con vantaggio di entrambe le controparti, i fattori locali. Ad esempio, con l'attivazione di efficaci politiche industriali si può creare un allineamento di interessi e trarre reciproci vantaggi positivi dalla relazione economica.



Fonte: Murphy, 2012, p. 212, Fig. 1.

Fig. 2.5 - Caratteristiche socio-spaziali delle relazioni fra fornitore e cliente.

Parlano più propriamente del legame fra imprese distributrici e domanda di mercato Coe e Lee (2006, 2013). Nel loro caso studio, che riguarda la joint venture fra Samsung e Tesco in Corea del Sud, emerge come sia strategicamente importante per le imprese distributrici proporre una strategia locale per le proprie operazioni, cioè creare una connessione fra l'impresa ed il territorio. Gli autori valutano come la volontà di non imporre una direzione esterna nella gestione delle operazioni commerciali, l'adattamento dell'offerta ai vari modelli di consumo endogeni e l'instaurazione di rapporti di approvvigionamento con fornitori locali siano stati fattori che hanno contribuito a creare un collegamento con il nuovo mercato proficuo, per l'impresa. Il collegamento con la base locale non deve essere tratto distintivo solo della strategia d'ingresso, ma considerato obiettivo da preservare anche nel lungo termine, cioè la politica di localizzazione strategica si deve adattare, secondo le necessità, alle diverse condizioni del mercato locale (Coe e Lee, 2013).

### 2.3.2. Relazioni fra attori nella GPN del carburante

Come osservato precedentemente, la distribuzione in rete di carburante è l'anello finale della sequenza che partendo dall'estrazione del petrolio arriva alla produzione di uno speciale prodotto petrolifero, il carburante.



Nella letteratura geografica italiana si distingue il lavoro del 1995 di Scanu e Ugolini *La distribuzione dei carburanti per autotrazione in Sardegna: ricerche di geografia applicata all'assetto economico e viario della Regione* con uno studio delle condizioni geografiche della rete di distribuzione dei carburanti come fattore di organizzazione e sviluppo regionale in Sardegna. A fare da preambolo all'analisi della rete sarda vi è un'importante constatazione sul fatto che la commercializzazione dei carburanti per autotrazione risente in maniera incisiva della materialità dei luoghi: per la determinazione delle ragioni dello scambio non è significativa soltanto l'interazione fra domanda ed offerta, ma conta anche l'aspetto spaziale del mercato, cioè l'ubicazione, o meglio, l'accessibilità del luogo della somministrazione del bene rispetto all'universo dei consumatori. Sempre secondo gli autori, la spazialità del mercato dipende (Ivi., p. 2) "dalle condizioni generali dell'economia, dal conseguente livello di vita degli abitanti (ma non solo di essi), dalle loro abitudini di vita, di lavoro, di consumo e di svago, ed inoltre strettamente e specificatamente legato all'esistenza di una rete stradale di vie di comunicazioni e, infine, soggetto a una particolare normativa di carattere giuridico-amministrativo e tecnico, nel cui quadro le leggi economiche del mercato assumono valenze particolari".

Le numerose variabili che incidono nella struttura del mercato rendono il modello di Christaller sulle località centrali del tutto inefficace per studiare la distribuzione dei punti vendita sul territorio (Ivi., p. 2). Se da un punto di vista prettamente economico può essere interessante comprendere i meccanismi competitivi fra punti vendita (cfr. Eckert, 2013), sotto un profilo geografico risulta rilevante analizzare i ruoli e le funzioni degli attori presenti nella fase distributiva.

Per ogni punto vendita ci si può domandare di chi sia la proprietà della struttura, da dove venga il carburante fornito e chi si occupi della gestione. Dal punto di vista della proprietà si può distinguere il punto vendita delle compagnie petrolifere, cioè di soggetti verticalmente integrati, o di retisti, cioè soggetti che non sono partecipi alla lavorazione del prodotto ma presenti con investimenti immobiliari nel territorio. Il secondo elemento da considerare è da chi proviene la fornitura di carburante. Può essere di proprietà di una compagnia petrolifera e poi venduto in stazioni che portano lo stesso marchio, oppure di imprese di distribuzione che acquistano, senza il vincolo di esclusiva, il carburante presso compagnie petrolifere o altri soggetti che detengono quantitativi di prodotto lavorato (mercato all'ingrosso, operatori con capacità di stoccaggio) per poi rivenderlo apportandovi il marchio proprio. Infine ci sono i gestori, i soggetti che si occupano della prestazione del servizio di vendita al consumatore finale.

Fra queste figure può sorgere, sotto diverse forme, il rapporto fornitore-cliente. Nel caso classico, ossia quello del punto vendita a marchio della compagnia, il fornitore è la compagnia petrolifera ed il cliente è il retista nel caso del punto vendita convenzionato, o il gestore della stazione, nel caso del punto vendita sociale<sup>13</sup>. Nel caso del punto vendita a marchio della società distributiva, il fornitore è una compagnia petrolifera o un altro soggetto terzo importatore ed il cliente è l'impresa distributiva. C'è un altro caso di rapporto fornitore-cliente, ossia quello in

---

<sup>13</sup> Nel punto vendita convenzionato la stazione non è di proprietà della compagnia petrolifera ma è di un retista che solitamente possiede una certa rete di stazioni. La prestazione del servizio viene sempre affidata ad un gestore, con cui il retista avrà a sua volta un rapporto fornitore-cliente. Nel punto vendita sociale la stazione è di proprietà della compagnia petrolifera, per cui non c'è più la figura intermedia del retista. Mentre il gestore controlla l'operatività dell'esercizio, la scelta della localizzazione del punto vendita è effettuata o dalla compagnia o dal retista.

cui cliente e fornitore sono entrambi compagnie petrolifere: una compagnia, non avendo disponibilità di prodotto presso una determinata località, può comprare prodotto da vendere presso i propri punti vendita da un'altra compagnia ed avere così economie nella logistica.

Per definire i caratteri degli attori presenti nella fase distributiva italiana è utile fare ancora una volta riferimento alla letteratura italiana di matrice manageriale (cfr. Riboldazzi, 2011) che si segue per definire il mercato italiano. Nell'attività di distribuzione si svolgono varie funzioni. Non si tratta solamente di prestare un servizio di vendita alla clientela, ma anche di occuparsi dell'attività di approvvigionamento e trasporto dalla raffineria o dal deposito libero, studiare le caratteristiche del mercato locale, avviare delle campagne di comunicazione, predisporre la documentazione economico-finanziaria. In base al legame del gestore alla struttura proprietaria del punto vendita, ci potrà essere o meno un grado di autonomia nell'effettuare, da parte del gestore, tali attività. L'esposizione di un marchio di una compagnia petrolifera implica un ruolo passivo per il gestore in quanto la commercializzazione, intesa nella gestione delle variabili marketing e logistica, viene pianificata con una logica globale, non specifica al contesto, dal soggetto verticalmente integrato.

Prosegue l'autrice informando che i punti vendita presenti nel territorio non si differenziano solo per il marchio esposto e sulla variabile prezzo, ma si presentano con strutture diverse per via della dimensione dell'impianto, gli assortimenti, il layout. Oltre alla località in cui si situa il punto vendita, gli esercizi commerciali si differenziano per la vendita o meno di prodotti non-oil (intesi come prodotti alimentari e bevande o altri generi non alimentari), per la prestazione di altri servizi complementari come manutenzione o lavaggio, per la presenza di apparecchi self-service. Lo spazio di vendita è dato e non è facilmente modificabile per aumentare l'assortimento di prodotto, aggiungendo in tal modo ulteriori elementi di rigidità all'articolazione dell'offerta.

Nel panorama attuale italiano della distribuzione di carburante si distinguono tre modalità di distribuzione, con logiche fra loro molto diverse. Ci sono le grandi compagnie petrolifere che sono presenti con attività in tutta la filiera petrolifera e che per la gestione dei propri punti vendita applicano una logica standard, spaziale, alla politica commerciale. Ci sono operatori indipendenti della distribuzione che acquistano il prodotto da soggetti terzi e lo rivendono con marchio proprio in un contesto pressoché locale. Sono presenti altresì le società della grande distribuzione organizzata: non si occupano direttamente della lavorazione del carburante e come gli operatori indipendenti acquistano prodotto da terzi, ma rispetto ai primi possono contare su una struttura dimensionale maggiore e utilizzano il carburante come una leva per attirare clienti nel punto di vendita alimentare.

A questa varietà di formule commerciali consegue che il consumatore si confronta con un mercato dove, da un lato ci sono prodotti che presentano il marchio delle imprese produttrici di petrolio e dall'altro vi sono i marchi con il nome del gruppo distributivo. Il prodotto acquistato dalle compagnie distributrici è di fatto quello delle compagnie petrolifere o di imprese indipendenti che raffinano il petrolio sulla base di consolidati e predefiniti processi di raffinazione. Si determina dunque una forma di relazione particolare con le compagnie petrolifere sono allo stesso tempo fornitore del prodotto e quindi condizionano, con il prezzo di cessione, la gestione della politica commerciale delle imprese di distribuzione, e dall'altro sono soggetti competitori nella stessa fase di vendita.

Considerata la relativa novità della formula commerciale degli indipendenti, non si trovano riferimenti in letteratura in merito ai rapporti di potere che si vengono ad instaurare nel mercato

italiano fra i due soggetti. Tuttavia è utile compiere delle riflessioni sulle caratteristiche delle diverse strategie fra compagnie petrolifere ed operatori indipendenti analizzando il contributo di Dawson (2007) sull'impatto dell'attività di internazionalizzazione delle imprese di distribuzione. Nell'articolo si distinguono le diverse strategie imprenditoriali di chi fa della produzione e della commercializzazione, rispettivamente, l'attività prevalente. Essendo il settore della commercializzazione in rete del carburante popolato sia da soggetti prevalentemente produttori (compagnie petrolifere) sia commerciali (imprese di distribuzione), la presentazione di alcune considerazioni tratte dall'articolo possono avere la loro utilità anche nella comprensione del caso in esame. In primo luogo, si sottolinea (*Ibid.*) che mentre per i produttori l'aumento della capacità produttiva è trainata dalla riduzione dei costi che si possono avere con una maggiore scala di produzione, per le imprese distributrici l'espansione è trainata dalla volontà di conquistare porzioni di mercato. In secondo luogo, i produttori considerano il mercato come globale, mentre l'impresa distributtrice deve considerare le culture locali del consumo dei luoghi, dal momento che ogni mercato ha una sua forte caratterizzazione a livello locale. Altra osservazione importante è che mentre l'attività strategica di un'impresa distributtrice è la gestione di un pacchetto di relazioni commerciali diversificate con più fornitori, siano esse relazioni strategiche o transazioni spot di mercato, l'industriale genera valore dalla trasformazione fisica di prodotto. Dunque, se si portano queste osservazioni al settore della distribuzione si conclude che l'offerta commerciale che si osserva nel mercato per le due tipologie di punti vendita celi obiettivi aziendali diversi.

Ritornando al lavoro della Riboldazzi (2011), si osserva che il principio che guida l'acquisto è la prossimità fra automobilista e punto vendita, in base al luogo dove si manifesta il bisogno. Deviazioni da questo comportamento possono sorgere in presenza di differenze nel prezzo che possono portare il consumatore, in base al valore che attribuisce alla prossimità (cfr. Scanu e Ugolini, 1995, p. 2), a compiere più chilometri per effettuare il rifornimento. Generalmente il prezzo finale di vendita del carburante è formato dalla somma di tre elementi: costo industriale, accisa e IVA. La prima voce rappresenta la componente industriale del costo del carburante, costituita a sua volta da diverse sottovoci: la principale è il costo del prodotto raffinato, corrispondente alla quotazione Platts del petrolio, segue il margine lordo che remunera i costi complessivi della distribuzione (stoccaggio, distribuzione, costi di commercializzazione, margine del gestore e margine industriale). Segue la componente fiscale con l'accisa e l'IVA, dove quest'ultima si applica in percentuale sull'importo dato da somma della componente industriale e accisa. Dunque, essendo la componente fiscale determinata dallo stato e la componente relativa al costo del prodotto del carburante raffinato ricondotto al valore della materia prima, di fatto la competizione fra imprese è sul margine lordo. Il prezzo del carburante, nell'attuale regime italiano è libero (cfr. Scanu e Ugolini, 1995, p. 106), dunque c'è la possibilità che ogni punto vendita abbia politiche d'offerta differenziate. Un basso margine lordo non può essere solo sinonimo di efficienza della rete distributiva, ma anche la volontà di remunerare di meno la propria attività imprenditoriale.

## *Il confine nelle scelte economiche*

### 3.1 SOVRANITÀ DELLO STATO ED ESITI CONCORRENZIALI NEL MERCATO CARBURANTI

Fino a qui nel lavoro si è rivisto come la ricerca accademica ha studiato le complessità geografiche e organizzative nel settore petrolifero. Nel Capitolo Primo si sono rilette sotto un profilo generale le relazioni fra imprese e le interazioni fra luoghi e sistema produttivo. Nel Capitolo Secondo si è riflettuto in particolare sul carburante, valutando in che modo le caratteristiche del petrolio pongano ulteriori sfide per i soggetti che partecipano alla sua produzione o che generalmente sono coinvolti a vario titolo nel circuito che porta alla distribuzione al pubblico del bene lavorato. Queste analisi servono per analizzare sotto un profilo relazionale il fenomeno degli acquisti oltre confine di carburante. L'interrogativo è chiarire quali dinamiche è in grado di attivare il confine rispetto al funzionamento del mercato della commercializzazione in rete del carburante per autotrazione. Nello specifico ci si focalizza nel confine italo-sloveno, ove la Regione Friuli Venezia Giulia, grazie alla legittimazione data dallo Stato italiano, risulta un attore istituzionale attivo nel promuovere i rifornimenti nel mercato regionale e quindi in grado di influenzare gli esiti derivanti dalle sole forze di mercato.

Un primo aspetto da considerare è il campo d'indagine. Il Friuli Venezia Giulia è una delle cinque regioni d'Italia a Statuto Speciale, dove cioè lo Stato accorda delle forme speciali di autonomia. Kaplan (2001), trattando del confine come determinazione dello Stato, discute di come a causa delle modifiche alla conformazione dei limiti giuridici nell'Italia settentrionale seguiti ai vari conflitti bellici, le popolazioni ivi residenti e le economie locali sono state soggette a varie tensioni. Il Friuli Venezia Giulia è la regione in cui il confine si è modificato più volte nel corso dell'epoca contemporanea e dove esiste una forte continuità geografica, culturale ed economica con la vicina Slovenia. Storicamente infatti Gorizia e Trieste sono stati punti di riferimento di un hinterland rurale che ora è ripartito fra i due Stati. Prosegue sempre l'autore riferendo che per accomodare la presenza delle popolazioni minoritarie vengono affidate alle Regioni delle speciali competenze in campo legislativo, poteri che includono la facoltà di promuovere legislazioni speciali in materia linguistica.

Le tensioni nelle zone di frontiera derivanti dagli esiti delle guerre non è limitata alle questioni culturali, ma riguarda anche l'integrità economica. A fronte della necessità di avere un maggiore controllo economico interno, le Regioni Autonome sono riuscite a negoziare con lo Stato centrale forme di autonomia anche per quanto riguarda la sfera tributaria. I nuovi confini hanno generato divari economici e legali che risultavano poter essere meglio gestiti a livello decentrato. La necessità di gestire i differenziali con l'estero ha portato la Regione Autonoma del Friuli Venezia Giulia ad ottenere un'importante forma di autonomia anche rispetto al bene carburante. Già nel secondo dopoguerra lo Stato con l'istituzione della zona franca aveva

accordato prima alla provincia di Gorizia, poi alla provincia di Trieste e a parte di quella di Udine dei vantaggi economici per i residenti nella forma, *inter alia*, di contingenti di carburante. Sia per i privati che per le imprese c'era la possibilità di acquistare benzina prima, e poi anche gasolio, senza dover pagare la componente fiscale. L'allora Jugoslavia offriva un prezzo del carburante a prezzo più conveniente rispetto al medesimo prodotto italiano, incentivando gli automobilisti italiani ad oltrepassare il confine per fare rifornimento. Di fronte alla necessità di attenuare la convenienza estera, la Regione nel 1996 diventa attore istituzionale attivo nel mercato carburante approvando una politica economica con impatto, questa volta, regionale, finalizzata ad aiutare economicamente il residente che acquista carburante presso i punti vendita regionali.

Il mercato del carburante friulano soffre storicamente del problema di risentire, a causa della sua posizione geografica, del differenziale nella tassazione con l'estero. Tale situazione, nonostante l'intervento prima statale e poi regionale, persiste anche in epoca odierna.

La sovranità dello Stato entro i suoi limiti permettono all'Italia (59.394.207 ab. al 1-01-2012, EUROSTAT) e alla Slovenia (2.055.496 ab. al 1-01-2012, EUROSTAT) di seguire politiche economiche diverse. In primo luogo, con la Delibera del CIPE del 30 settembre 1993 il legislatore italiano ha stabilito che i prezzi di tutti i prodotti petroliferi sono determinati liberamente dagli operatori. Per contro, in Slovenia il prezzo è regolato. Come già ricordato, il prezzo del carburante si può scomporre nella componente industriale e fiscale. Il prezzo industriale include una importante voce di costo che rappresenta il valore della materia prima, che si riconduce alla quotazione del prodotto raffinato; l'altra componente è rappresentata dal margine lordo, che remunera i costi complessivi della distribuzione. Per quanto riguarda il prezzo industriale, la componente che si riconduce alla quotazione Platts è comune ad Italia e Slovenia, in quanto entrambi i paesi utilizzano il Brent come benchmark nel mercato. Con il prezzo fissato per via amministrativa, il legislatore sloveno di concerto con il mondo industriale decide direttamente il valore del margine lordo e crea una prima differenza con il sistema in vigore in Italia.

Ad ogni modo è la componente fiscale del prezzo carburante che genera le maggiori differenze con il prezzo estero. Anche attualmente, nonostante la tendenza verso l'armonizzazione del mercato interno, il panorama delle accise rimane notevolmente diversificato a livello europeo. Da ultimo, le previsioni dell'Art. 15 del D.L. 6 dicembre 2011, n. 201 (c.d. "manovra Salva Italia") hanno incrementato l'importo delle accise in Italia. La normativa europea impone aliquote minime sugli oli minerali (Direttiva 2003/96/CE del Consiglio dell'Unione Europea), determinate in 359 euro per 1.000 litri per la benzina e 330 euro per 1.000 litri per il gasolio e 125 euro per 1.000 chilogrammi per il gpl. Valutando i documenti prodotti dalla Direzione Generale Fiscalità ed Unione Doganale della Commissione Europea<sup>14</sup>, emerge che in Europa nel gennaio 2013 per la benzina si va da un minimo di 0,363 euro/litro per la Bulgaria a un massimo di 0,746 in Olanda. Classificando gli Stati in ordine decrescente, l'Italia si presenta al secondo posto, con un aliquota di 0,728 euro/litro a cui si aggiungono, a discrezione delle Regioni, delle addizionali regionali. Per il gasolio il limite minimo è sempre della Bulgaria con 0,329 euro/litro. Regno Unito ed Italia condividono il primato di applicare un'aliquota superiore ai 600 euro per 1000 litri, con rispettivamente 0,674

---

<sup>14</sup> Si fa riferimento al documento Excise Duty Tables Part II – Energy products and Electricity (Ref 1036, January 2013) consultabile presso «[http://ec.europa.eu/taxation\\_customs/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/taxation_customs/index_en.htm)».

euro/litro per il Regno Unito e 0,617 per l'Italia. Nei carburanti non gravano unicamente le accise. È necessario considerare anche l'imposta sul valore aggiunto, che nel periodo di gennaio 2013 andava dal minimo del 15% per il Lussemburgo al 27% dell'Ungheria. L'Italia applica come l'Olanda un valore del 21%, mentre Bulgaria e Regno Unito sono sul 20%.

Sempre rimanendo su scala europea, si può ricordare come ogni paese abbia una sua caratteristica modalità di strutturare il settore distributivo. Peculiarità importante è che mentre la legislazione sulla regolazione dell'attività di vendita è disomogenea da paese a paese, di per sé gli attori economici presenti sul mercato sono approssimativamente sempre i medesimi. Le compagnie petrolifere si trovano dunque a competere solitamente con i medesimi soggetti in contesti regolamentari diversi. Chiarito il contesto, per studiare la rete carburanti è opportuno valutare l'erogato, ossia il quantitativo di prodotto venduto al pubblico, e il valore dei principali indici di servizio, i quali relazionano la consistenza dei punti vendita con il parco autovetture, gli abitanti e l'estensione dell'infrastruttura stradale (cfr. Scanu e Ugolini, 1995).

Nella Tabella 3.I sono presentati dei dati forniti da Unione Petrolifera, l'associazione che rappresenta le compagnie petrolifere italiane, sullo stato della rete in alcuni paesi del continente europeo. L'Italia si caratterizza per bassi valori dell'erogato, che in termini di valore complessivo medio, ossia il rapporto fra le vendite di benzina e gasolio sul totale dei punti vendita, si aggira attorno ai 1.486 mc/anno.

Avere bassi erogati è indice di inefficienza della rete, in quanto segnala l'esistenza di un eccessivo numero di punti vendita da mantenere. Se la capillarità assicura maggiore comodità per il consumatore, per il sistema implica costi più elevati. Ogni punto vendita attiva un necessario meccanismo di logistica a monte per effettuare il passaggio del prodotto dalla raffineria al luogo dell'offerta. Se vengono venduti bassi livelli di prodotto, non si raggiungono economie di scala. Per valutare la debolezza della struttura distributiva italiana è utile il confronto con il Lussemburgo, paese che ha sviluppato una struttura d'offerta atta ad attrarre consumatori da Belgio, Francia e Germania. Tale politica porta i punti vendita ad avere nel 2010 un erogato medio annuale pari a 10.377 mc, valore maggiore fra i paesi considerati. Che il settore distribuzione in rete di carburanti nel granducato sia strategico, lo si può comprendere sia osservando i valori della pressione fiscale, che ad esempio nel gennaio 2013 consisteva in una aliquota minima sul gasolio pari a 0,338 euro al litro e 0,464 sulla benzina, sia attraverso l'analisi di alcuni indici di servizio. Notevole constatare che, nonostante la diversa estensione dei due paesi e la differente incisività del settore per l'economia, ci sia circa un punto vendita ogni 11 km di infrastruttura in Italia e uno ogni 12 in Lussemburgo.

Anche nell'attività legislativa degli anni '80 emerge la consapevolezza delle istituzioni italiane del gap con l'estero. Fra gli obiettivi del Piano energetico nazionale del 1988 si inserisce anche quello della razionalizzazione della rete nazionale di distribuzione dei carburanti per uso autotrazione, in quanto la diminuzione del numero di punti vendita viene vista come premessa per raggiungere una maggiore produttività. La questione dell'eccesso di offerta rimane tutt'oggi un problema e facendo confronti con altri paesi dell'Unione Europea che tassano ingentemente il carburante è possibile osservare come sia possibile avere un sistema efficiente anche in presenza di alte accise.

Tab. 3.I – Caratteristiche della rete carburanti nei principali paesi dell’Unione Europea, paesi candidati ed EFTA, quadro al 01-01-2011.

	superficie	p.v.	veic./p.v.	ab./p.v.	km str./p.v.	erogato
AT	83.879	2.656	1.672,06	3.164,25	46,88	2.485
BE	30.528	3.209	1.684,95	3.428,06	48,37	1.599
CH	41.284	3.626	1.148,10	2.170,47	19,71	1.431
CZ	78.865	3.717	1.209,58	2.821,29	35,15	1.932
DE	357.121	14.744	2.911,56	5.544,74	n.d.	3.030
DK	42.959	2.004	1.287,43	2.774,76	36,59	1.692
EL	131.957	7.043	n.d.	1.605,83	n.d.	n.d.
ES	505.990	10.238	2.175,91	4.508,00	16,21	2.224
FI	338.430	1.985	1.500,25	2.707,95	53,96	2.538
FR	632.833	12.158	2.525,09	5.345,86	86,63	3.437
IT	301.336	22.900	1.620,66	2.647,44	11,15	1.486
LU	2.586	239	1.384,94	2.141,59	12,13	10.377
NL	41.543	3.750	2.095,73	4.441,55	35,08	2.610
NO	323.787	1.777	1.337,08	2.768,88	52,98	2.014
PL	312.679	6.755	2.683,20	5.703,90	61,19	2.987
PT	92.211	2.613	1.803,29	4.045,98	5,13	2.042
SE	441.369	2.885	1.502,60	3.263,63	50,91	2.652
TR	783.562	12.326	612,04	5.981,10	29,80	1.564
UK	248.527	8.892	3.196,24	7.030,52	47,21	4.045

*Fonte:* elaborazione su dati Unione Petrolifera ed EUROSTAT (per i veicoli, dati 2010 per CZ, AT, SE, UK e TR, 2009 per LU, 2008 per DK, 2007 per FR; per le autostrade, in quanto componente della rete stradale, dati 2010 per BE, CZ, IT e TR, 2009 per SE, NL e LU, 2008 per DK; per le altre strade, che con le autostrade costituiscono nel database EUROSTAT il totale della rete stradale, dati 2010 per BE, CZ, IT, TR, 2009 per SE e NL e LU, 2008 per DK).

Significativo è fare ad esempio un confronto dell’Italia con l’Olanda, paese che applica la maggiore aliquota sulla benzina. Nonostante la politica fiscale sfavorevole, l’erogato medio annuo risulta in Olanda di 2.610 mc. Gli indici di densità mostrano valori elevati, cioè si tende a concentrare l’offerta in un numero limitato di punti vendita. Tali caratteristiche testimoniano la possibilità di creare efficienza nel settore nonostante l’utilizzo del bene come fonte di entrate fiscali.

Oltre al problema dell’eccesso dei punti vendita in Italia, in Friuli Venezia Giulia si aggiunge la questione confine. Nella Tabella 3.II sono riportati gli erogati medi regionali per gli anni 1996, 2002 e 2010 di Unione Petrolifera, le quale effettua delle stime sulle base dei dati forniti dai propri associati. In quest’arco temporale si sono emanate leggi nazionali molto importanti di riforma del settore. Dapprima, con il D. Lgs. 11 febbraio 1998, n. 32 si attuano norme per la liberalizzazione, prevedendo ad esempio il passaggio graduale dal regime concessorio a quello autorizzativo per gli impianti stradali e affidando a Regioni e Comuni le competenze per l’accertamento delle incompatibilità e l’individuazione di aree idonee per l’installazione degli impianti. Una spinta maggiore all’ammodernamento viene dato dal Decreto Ministero Attività Produttive 31 ottobre 2001 che vara un Piano contenente i criteri da rispettare, come le distanze

minime fra gli impianti e la superficie minima del punto vendita, per la programmazione a livello regionale della rete carburanti. Un'altra importante spinta nel settore è data dalle previsioni della L. 6 agosto 2008, n. 133 che per garantire la tutela della concorrenza impone la rimozione delle previsioni che pongono restrizioni alla libertà di stabilimento.

Come si osserva nella tabella, nel 1996, anno in cui è stata approvata la manovra regionale sui carburanti, alla regione era associato il minor valore regionale degli erogati, con vendite complessive per impianto che non raggiungevano i 1000 mc/anno. In Friuli Venezia Giulia si assiste ad un allineamento con i valori delle altre regioni nel 2002, con un incremento di quasi il 60% degli erogati rispetto al 1996. Se all'aumento generale degli erogati fra queste due annate è da attribuire alla riforma del settore introdotto con il D.Lgs. 32/1998, in Friuli Venezia Giulia tale risultato è da associare anche al successo della Regione nel mitigare la convenienza agli acquisti oltre confine di benzina. Nel 2010 i valori sono lievemente calati generalmente in tutta Italia, sintomo probabilmente delle norme della L. 133/2008 sulla liberalizzazione all'installazione dei nuovi punti vendita, che non ha favorito la concentrazione delle vendite in un minor numero di impianti.

Tab. 3.II – Erogato medio complessivo nelle regioni italiane (in mc/anno), confronto fra 1996, 2002 e 2010.

	1996	2002	2010
Piemonte	1.093	1.496	1.389
Valle d'Aosta	1.275	1.265	1.056
Liguria	1.325	1.774	1.592
Lombardia	1.541	1.914	1.845
Trentino-Alto Adige	1.413	1.705	1.829
Friuli Venezia Giulia	944	1.496	1.405
Veneto	1.422	1.855	1.559
Emilia Romagna	1.381	1.745	1.575
Toscana	1.341	1.765	1.629
Umbria	1.171	1.374	1.284
Marche	1.145	1.600	1.310
Lazio	1.223	1.688	1.518
Molise	1.145	1.317	1.044
Abruzzo	1.188	1.370	1.345
Campania	1.143	1.410	1.303
Puglia	1.228	1.625	1.513
Basilicata	1.225	1.542	1.302
Calabria	1.275	1.512	1.343
Sicilia	1.128	1.384	1.505
Sardegna	1.355	1.569	1.534

Fonte: elaborazione su dati Unione Petrolifera.

Si passi ora a delineare il mercato del Friuli Venezia Giulia. L'esistenza di una politica economica sul carburante ha promosso la creazione di un sistema di monitoraggio dell'offerta che non è presente nelle altre regioni. In generale, determinare la consistenza reale della rete di



vendita è un'operazione che comporta difficoltà: la distribuzione è un settore molto dinamico, con numerosi movimenti in entrata ed uscita degli operatori. Nel corso dell'anno vi sono frequenti operazioni di apertura o chiusure temporanee/permanenti di punti vendita che impediscono di avere un quadro costantemente aggiornato di quali impianti siano in attività e dunque responsabili dell'emissione di prodotto. Anche in Italia esistono forti limiti nella conoscenza della reale condizione del mercato nonostante che i gestori tengano per motivi fiscali il registro di carico e scarico e l'ISTAT rilevi con il settore ATECO 2007 47.30 le imprese che si dedicano al commercio al dettaglio di carburante per autotrazione.

Con il fatto che in Friuli Venezia Giulia si sia voluto, a livello istituzionale, trasparenza sui prezzi è possibile avere una banca dati ufficiale e aggiornata sui punti vendita attivi.

La Figura 3.1 rappresenta la conformazione spaziale ed organizzativa del mercato del carburante in Regione.



*Fonte:* elaborazione dell'Autrice.

Fig. 3.1 – Punti vendita di carburante per autotrazione presso la rete stradale del Friuli Venezia Giulia al 18 ottobre 2012.

Georeferenziando gli indirizzi presenti nel sito internet istituzionale del prezzo pieno applicato dai punti vendita regionali<sup>15</sup> è possibile rappresentare tramite la simbologia del punto gli esercizi commerciali in cui si effettua la vendita di carburante al pubblico. Sono esclusi dall'analisi e dalla rappresentazione i punti vendita autostradali in quanto le dinamiche d'offerta lungo gli assi autostradali seguono principi diversi dalle logiche commerciali dei punti vendita presso le altre strade<sup>16</sup>. Utilizzando la cartografia stradale del 2007 di Tele Atlas, si sono distinti con due diversi colori le strade principali e secondarie, riproponendo con tale distinzione la classificazione delle infrastrutture effettuata dalla società informatica<sup>17</sup>. Sono riportati anche i confini internazionali e provinciali, in modo tale da inquadrare la posizione della regione e la dimensione delle province. I 513 punti vendita stradali individuati nella data del 18 ottobre 2012 si ripartiscono in modo disomogeneo nelle province della regione: 55 sono a Gorizia, 143 a Pordenone, 34 a Trieste e 281 a Udine.

Nella carta si sono classificati con i punti verdi i punti vendita a marchio delle compagnie petrolifere, con quelli rossi quelli degli operatori indipendenti. La presenza di quest'ultimi riguarda perlopiù le province di Udine e Pordenone, con rispettivamente 32 e 18 punti vendita. Dati forniti dall'Unione petrolifera sulla rete di distribuzione a fine 2010 consentono di entrare maggiormente nel dettaglio per quanto riguarda la proprietà dei punti vendita delle compagnie petrolifere. Nelle province di Gorizia e Trieste risultano un maggior numero di impianti sociali sui convenzionati, rispettivamente con 27 sui 35 totali a Trieste e 42 sui 48 totali a Gorizia. Pordenone ed Udine invece si distinguono per avere un numero maggiore di impianti colorati di proprietà di privati, con rispettivamente 142 convenzionati sui 262 totali a Udine, e 77 convenzionati sui 129 totali a Pordenone.

È utile analizzare i valori di densità proposti nella Tabella 3.III in cui sono presenti le consistenze dei punti vendita regionali individuate dalla Regione per gli anni 2012, 2007 e 2001. Udine è la provincia nel 2012 più servita, con un punto vendita ogni 1.904 residenti. Trieste, anche per la sua natura perlopiù urbana, risulta la provincia con un maggior rapporto abitanti su punti vendita. Infatti, escludendo la popolazione del Comune di Trieste che ammonta a 201.814 unità (ISTAT, 1-1-2012) e considerando unicamente i punti vendita fuori dell'area del comune capoluogo, il rapporto scende ad un punto vendita ogni 2.772 abitanti, attestandosi così vicino la media regionale. Confrontando la consistenza dei punti vendita indipendenti e dati demografici si osserva che vi è circa un punto vendita indipendente ogni 16.700 residenti in Provincia di Udine, mentre a Trieste il rapporto sale ad uno ogni 58.000 e per Gorizia è uno ogni 23.000. Questa fotografia dell'offerta contrasta con la situazione presente ad esempio nel

---

<sup>15</sup> Si tratta di «<http://carburanti.regione.fvg.it>».

<sup>16</sup> Ad esempio si fa riferimento al fatto che l'installazione e l'esercizio degli impianti di distribuzione carburanti nelle autostrade e raccordi autostradali è soggetta a concessione mentre nella rete ordinaria vige il sistema di autorizzazione comunale.

<sup>17</sup> Tele Atlas utilizza una classificazione funzionale delle strade che ha l'obiettivo di rendere omogenea la suddivisione delle strade per l'intera copertura geografica prevista nei suoi prodotti. Per questo, ad esempio, la classificazione funzionale non corrisponde alle tipologie di strade individuata dal Codice della Strada italiano. Ai fini della rappresentazione e dalle analisi, si sono escluse le classi funzionali definite nel campo *Functional Road Class* dal numero 0 (*motorway, freeway, or other major road*) e 1 (*a major road less important than a motorway*). Le strade definite come principali corrispondono invece al codice 2 (*other major road*).

2007, dove Gorizia era l'unica provincia in cui mancavano impianti ad insegna di operatori indipendenti.

Tab. 3.III – Distribuzione dei punti vendita stradali in Friuli Venezia Giulia, ripartizione per provincia, confronto fra 2001, 2007, 2012.

	GO	PN	UD	TS
2012 Abitanti	139.914	310.611	534.944	232.311
Punti vendita	55	143	281	34
(di cui con insegna indipendente)	6	18	32	4
Abitanti/punti vendita	2.544	2.172	1.904	6.833
Popolazione/p.v. solo indipendenti	23.319	17.256	16.717	58.078
2007 Abitanti	141.229	303.258	531.603	236.512
Punti vendita	60	142	289	37
(di cui con insegna indipendente)	0	1	11	1
Abitanti/punti vendita	2.354	2.136	1.839	6.392
2001 Abitanti	136.392	283.872	517.976	242.998
Punti vendita	63	141	293	36
Abitanti/punti vendita	2.165	2.013	1.768	6.750

Fonte: elaborazione su dati forniti dal Direzione Energia della Regione Friuli Venezia Giulia ed ISTAT.

Dal confronto fra i valori degli anni 2001 e 2012 si osserva che il processo di razionalizzazione ha portato ad una diminuzione di impianti in tutta la regione. Ad ogni modo il fenomeno è più accentuato nella provincia di Gorizia rispetto che altrove, con un calo dei punti vendita da 63 nel 2001 a 55 nel 2012. È questa situazione il risultato dell'abolizione dei contingenti di carburante avvenuta nel gennaio 2008 che ha reso l'area del goriziano meno attrattiva per gli operatori del settore? Complessivamente, in che misura le manovre economiche statali e regionali condizionano la dinamica del settore carburante?

L'interrogativo è dunque comprendere come l'attuale presenza nel territorio delle imprese è riflesso dell'incertezza creata dalla prossimità con la Slovenia e delle politiche economiche che si sono avvicinate negli anni per armonizzare il livello dei prezzi. Prima di analizzare la percezione del confine da parte degli attori coinvolti nel mercato regionale del carburante, segue una riflessione sull'approccio geografico alle questioni confinarie, vengono ripercorse le peculiarità storiche, geografiche ed economiche dell'attuale limite politico fra Italia e Slovenia ed infine, si inquadra dal punto di vista economico il fenomeno degli acquisti oltre confine di carburante.

### 3.2. LA NATURA RELAZIONALE DEI CONFINI

#### 3.2.1. *Questioni terminologiche e definitorie*

Prima di procedere con lo studio della realtà confinaria fra Italia e Slovenia è essenziale inquadrare la geometria oggetto d'indagine. Il lavoro *Confini e limiti* del geografo umano

Claude Raffestin, originariamente pubblicato nell'opera *La frontiera da stato a nazione. Il caso Piemonte*, aiuta a fare chiarezza sul piano strettamente terminologico.

L'autore spiega come il confine rientra nella classe più generale di limiti, dove quest'ultimi sono linee tracciate in grado di instaurare un ordine, non soltanto sul piano materiale. Rispetto a questa affermazione è necessario sottolineare due aspetti molto importanti. La prima è che la possibilità di tracciare un limite è espressione dell'esercizio di un potere; la seconda è che instaurare un ordine implica differenza, dove la differenza può essere portata dal limite, oppure la differenza suscita il limite. Un accento particolare va sul fatto che sono linee tracciate: il confine è un fatto artificiale concepito dall'uomo e non dalla natura.

Il confine possiede un'ulteriore caratteristica, ossia è "un'informazione che struttura il territorio" (Raffestin, 2005, p. 7). L'esistenza di tracce precise (i.e. i confini) rende "più facile ed efficace" l'esercizio del potere (*Ivi*, p. 13). Sempre secondo Raffestin, è infatti uno strumento che permette alle collettività politiche di esercitare delle funzioni fondamentali in rapporto agli uomini e alle cose. La prima funzione è quella legale, che legittima l'applicazione del diritto positivo di uno Stato e, dunque, l'esistenza di istituzioni giuridiche entro un'area delimitata. I confini esercitano altresì una funzione fiscale, ossia prelevare delle tasse per alimentare il bilancio nazionale, costruire e difendere l'economia nazionale. L'altra funzione fondamentale è quella di controllo, cioè sorvegliare persone e cose al momento del superamento del confine. Ad ogni modo il contenuto delle funzioni possono cambiare nel tempo seguendo l'evoluzione dei rapporti fra stati e popolazioni limitrofi.

Non è importante solo la comprensione delle funzioni dei confini, ma anche la questione della gestione degli stessi, ossia l'impostazione delle relazioni transconfinarie. Newman (2005, p. 25-26) osserva che lo Stato può marcare in maniera netta la sua capacità di controllo e di sovranità con dei confini chiusi e impermeabili, attribuendo ad essi una funzione di barriera. Da questo estremo, sono possibili situazioni via via più gradualità. La permeabilità, cioè l'apertura, del confine aumenta quando vengono allentate le restrizioni alla mobilità di beni e persone, determinando un aumento delle interazioni.

Inoltre la nozione di confine può essere declinata in termini di zonalità o di linearità (Raffestin, 2005, p. 7). Una prima distinzione che si può effettuare è fra il concetto di confine e zona di frontiera (*borderland*). Kaplan (2001, p. 132) ad esempio definisce i confini come "elementi lineari che separano una entità geografica da un'altra" e il secondo concetto come "regioni areali che circondando il confine e da questo sono influenzate". Entrambi sono molto più di entità geometriche<sup>18</sup>: i confini determinano lo spazio entro il quale viene esercitata la sovranità dello stato e simboleggiano i limiti geografici dell'identità nazionale (Kaplan, 2001, p. 132); le zone di frontiera costituiscono un prodotto delle caratteristiche del confine e costituiscono lo spazio entro lo Stato in cui si manifestano gli effetti derivanti dalla presenza del confine. La zona di frontiera non è dunque una porzione di territorio qualsiasi. In primo luogo, dal punto di vista culturale, il suo essere posto lontano dal centro provoca molte distorsioni ai

---

<sup>18</sup> Nella letteratura italiana è possibile trovare anche il termine frontiera. Nel lavoro del 2005 di Newman, tradotto in italiano da Dall'Agnese, si afferma a tal proposito come questo termine originariamente si intendesse come (Newman, 2005, p. 26) "dall'area intorno alla linea di confine che separa due Stati"; successivamente tale concetto è stato riletto in termini di zona di frontiera. Si ha un passaggio così da una definizione che individua delle aree solo in base a criteri di prossimità geografica dal confine ad una, quella di zona di frontiera, che considera anche le relazioni funzionali fra aree poste ai due fronti del confine. In entrambi i casi, a queste aree non corrisponde nessuna geografia amministrativa preesistente.

contenuti originali dell'identità nazionale alla quale spazialmente afferisce (Kaplan, 2000, p. 56). Inoltre sono zone dove sorgono fenomeni motivati dall'esistenza di un limite. Infatti, come ricorda Newman (2005, p. 26), "in termini territoriali, rappresenta l'area di prossimità geografica al confine di Stato all'interno della quale lo sviluppo territoriale è influenzato in qualche modo dall'esistenza del confine". In base al grado di permeabilità del confine si possono realizzare spazi caratterizzati dalla presenza di relazioni con l'area al di là del confine e offrire importanti opportunità di integrazione. Con la loro chiusura, invece, costituiscono della barriera, ostacolando la diffusione dell'informazione e della conoscenza, la cooperazione internazionale e lo sviluppo economico (Bufon, 1993, p. 236). Un'importante riflessione sullo stretto rapporto fra struttura insediativa e grado di apertura del confine viene effettuata da Valussi (1972) nello studio dei caratteri storici del confine nordorientale. Se prevale la funzione di chiusura, si afferma che il confine genera un vuoto nell'insediamento umano poiché le vie di comunicazione diventano una sorta di strade senza uscita. La perifericità ad ogni modo non è del tutto negativa perché possono altresì crearsi maggiori complessità delle realtà umane in quanto l'isolamento può agevolare la crescita di nuove culture o l'approfondimento dei valori culturali. Quando prevale la funzione di scambio la posizione di confine può diventare una risorsa geografica. Si attirano attività, insediamenti e commercio permettendo dunque al territorio di esprimere la propria individualità rispetto alle funzioni esercitate al centro.

Esistono altresì le regioni transfrontaliere, definite ad esempio da Newman (2005, p. 26-27) come aree territoriali che includono due o più zone di frontiera, nate da confini aperti che consentono libertà di movimento, in cui l'impatto del confine è limitato. Questi spazi funzionali, potenzialmente integrati, stanno acquisendo sempre più maggiore importanza nella politica europea, in quanto la loro posizione periferica rispetto alle economie nazionali determina problemi specifici di sviluppo. La riduzione dell'effetto confine attraverso l'attivazione di politiche di cooperazione permette invece una pianificazione più armonica del territorio europeo (Celata e Coletti, 2011, p. 226) e, a livello micro, l'inserimento strategico delle regioni in circuiti sovranazionali di circolazione del capitale (Bufon, 2006).

### *3.2.2. Il confine nella ricerca accademica*

Entro gli studi sviluppati dalla scienza geografica si riscontra l'interesse per le tematiche legate ai problemi confinari. Per tracciare un breve bilancio del contributo della disciplina è utile considerare la rassegna effettuata da Bufon (1994). Se fino agli anni '60 la ricerca verte sullo studio dei caratteri orografici, morfologici ed antropici del territorio per la definizione dei confini, successivamente, si passa ad approfondire i caratteri sociologici e culturali delle popolazioni ai confini. L'interesse riguarda l'analisi del ruolo delle comunità delle zone di frontiera nel mantenere l'identità del proprio territorio di insediamento, nell'instaurare relazioni transconfinarie e nell'attenuare i conflitti derivanti dalla ripartizione politica del territorio. Si passa dunque dall'interesse per la definizione di un confine naturale che segue le discontinuità morfologiche a studiare il confine che traccia "il quadro territoriale di un progetto sociale" (Raffestin, 2005, p. 14). Interessa quello che succede, non meramente quello che c'è, nel confine. Citando il geografo australiano John Robert Victor Prescott, Slowe (1991) ricorda come le zone di frontiera diventano particolari località dove l'organizzazione sociale, culturale ed economica è influenzata dalla presenza di limiti. Vi è l'attenzione, da un lato, soprattutto entro la scuola di lingua inglese, sull'approfondimento del confine come barriera alla diffusione

spaziale delle attività. Dall'altro, lo studio, sulla base dell'approccio della scuola sociale tedesca, dei livelli di interazione e complementarietà fra aree a cavallo del confine.

L'elemento confine provoca una discontinuità dello spazio, determinando andamenti atipici dei flussi transconfinari. Esistono tuttavia approcci diversi della geografia sociale allo studio del sistema di relazioni sorte a cavallo del confine. È possibile ritrovare studi di carattere macroeconomico sull'andamento delle relazioni fra Stati. Tale interesse di ricerca è peraltro condiviso con la scuola di economia internazionale che analizza il persistere della segmentazione dei mercati dovuti al confine nonostante l'esistenza di processi di integrazione economica. Su questo versante è opportuno segnalare la produzione di analisi empiriche con oggetto il confine fra Stati Uniti e Canada nelle quali emerge l'effetto barriera del confine negli scambi commerciali (e.g. McCallum, 1995) e la violazione della legge del prezzo unico per il grano fra i due paesi (e.g. Engel e Rogers, 1996).

Ritornando strettamente alla geografia sociale, come rileva Bufon (1994), in alternativa agli studi macroeconomici vi sono allo stesso tempo ricercatori che considerano l'andamento delle micro-relazioni, di carattere economico, sociale e culturale, fra popolazioni transfrontaliere. Sono principalmente due le motivazioni che portano allo spostamento spaziale della popolazione: una prima categoria di relazioni sono le transazioni economiche derivanti dalla realizzazione di attività quali approvvigionamento, tempo libero, lavoro. Queste relazioni sorgono da disparità economiche, intese come prezzi, fattore di conversione della valuta, inflazione, potere di acquisto. Hanno dunque la caratteristica di essere variabili nel tempo, determinando incentivi temporanei allo spostamento. Dall'altro lato ci sono le relazioni culturali e sociali fra popolazioni che manifestano la volontà delle persone di mantenere le relazioni instauratesi in un medesimo ambito culturale, prima della divisione confinaria. Non è detto che una motivazione escluda l'altra: l'esistenza di una fitta rete di relazioni culturali può catalizzare lo sviluppo di relazioni economiche. Ad esempio, il lavoro empirico di Schulze e Wolf (2009) sul mercato del grano nell'Impero Asburgico durante il diciannovesimo secolo ha evidenziato l'asimmetria nell'integrazione economica, dove l'esistenza reti etno-linguistiche fra territori diversi promuove la creazione di relazioni economiche preferenziali.

La ricerca accademica geografica si è interessata non solo ai flussi quantitativi generati dalle relazioni fra zone di frontiera, ma anche alla rappresentazione dei confini che le persone hanno e si creano a causa della loro permeabilità. Newman (2005, p. 28) ricorda come spesso l'oggetto d'indagine può essere la loro percezione, rappresentazione, immagine: "più forte è la funzione di barriera esercitata dal confine, più potente l'immaginario ad esso collegato, più astratta la narrativa di quello che c'è dall'altra parte". Confini irrilevanti in quanto facilmente attraversabili possono essere ignorati, confini chiusi generano fantasie astratte su di quello che può essere presente nell'altra parte.

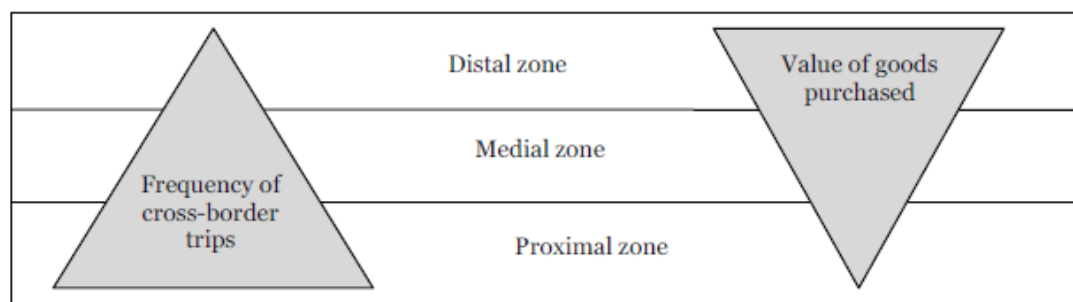
I confini internazionali risultano essere dunque oggetto di interesse da parte di molte aree tematiche all'interno degli studi geografici, a cui corrispondono altrettanti variegati approcci metodologici. Prendendo in rassegna gli studi sull'evoluzione dello spazio economico, da rilevare l'interesse per l'impatto del confine nell'attività di internazionalizzazione delle imprese. In particolare, in merito alle attività di fusione/acquisizione delle imprese multinazionali, viene ad esempio notato come questi accordi orizzontali coinvolgano con maggiore probabilità imprese localizzate in paesi adiacenti (Chapman, 2003, p. 322). In un lavoro econometrico di Green e Meyer (1997) sui trend delle operazioni di acquisizione internazionale, emerge la rilevanza del fattore prossimità geografica. Nello specifico, nell'analisi delle operazioni di

acquisizione nei settori a basso contenuto tecnologico, la differenza fra il numero di acquisizioni stimate dal modello rispetto al numero di operazioni effettivamente compiute viene attribuita dagli autori dall'assenza di una variabile che consideri la contiguità fra paesi. Rutherford e Holmes (2008) studiano invece l'industria dell'automobile in Canada. Gli autori ripercorrono gli effetti delle politiche pubbliche canadesi nel settore ed osservano come tutta l'industria sia concentrata nelle regioni di Windsor e Kitchener, nella parte meridionale dello stato dell'Ontario, nella fascia di frontiera con gli Stati Uniti. La conclusione di un accordo con Stati Uniti sui prodotti automobilistici che rimuoveva le tariffe nelle importazioni fra i due paesi ha permesso al paese di attirare fra 1965 e 2001 capitali esteri e di lavorare per il ciclo produttivo di Ford, General Motors e Chrysler, che si avvantaggiavano del minor costo del lavoro presente in Canada. Con l'abolizione dell'accordo e la crisi dell'industria automobilistica statunitense, l'industria canadese non ha più tratto vantaggio dalla prossimità spaziale con Detroit, in crisi, e si trova a competere su scala globale per attrarre investimenti esteri.

Interessante anche l'analisi di Arnold e Pickles (2011) sul mercato del lavoro nelle zone di confine nella sub-regione del Grande Mekong. Nel lavoro si sottolinea come la competitività globale delle imprese tessili è risultato delle condizioni di significativa precarietà nel mercato del lavoro. Manodopera a basso costo proveniente da oltre confine viene impiegata nelle imprese in assenza di palesi contratti di lavoro e sistemi di protezione sociale. Lo Stato, in quanto regolatore di ogni aspetto della vita dei lavoratori immigrati, consente di creare e sostenere delle condizioni di lavoro precario che determina nel lungo termine il successo delle imprese e della regione.

Altra tematica cara ai geografi è lo studio di come differenti legislazioni generano particolari fenomeni economici nelle zone di frontiera, in quanto gli operatori economici localizzati in prossimità del confine risentono della presenza di una legislazione straniera concorrente, a loro sfavorevole. Slowe (1991), nell'analizzare il confine fra Quebec e Maine, valuta il declino del settore commerciale canadese nella zona di frontiera. Gli Stati Uniti, grazie a fattori quali l'attrattività generata dalla tassazione più favorevole, persuasione tramite l'attività di marketing e maggior gamma di prodotti, riescono ad attrarre consumatori da oltre confine. Tale situazione impone al Canada delle riflessioni su come guadagnare competitività, indicando i costi del lavoro come migliore variabile su cui agire per ricreare condizioni favorevoli nel mercato interno (*Ivi*, p. 194). L'autore non si occupa solo di beni destinati al consumo, ma anche dell'impatto delle politiche canadesi nell'industria del legname per gli operatori del settore e delle problematiche connesse alla condivisione di risorse idriche, i.e. laghi, con gli Stati Uniti. Si giunge alla conclusione che l'esistenza di scambi giornalieri fra i due fronti del confine, sia di natura privata, tramite le microtransazioni, che pubblica, con accordi politici, determina una peculiare configurazione economica delle zone di frontiera.

Lo studio dei viaggi oltre confine, intrapresi con la motivazione principale di effettuare degli acquisti, viene analizzato dalla letteratura anche dalla prospettiva dei consumatori, cioè coloro che effettuano transazioni nel mercato estero. Come riportato in Timothy e Butler (1995, p. 27) le analisi partono dall'ipotesi che maggiore è la distanza dal luogo di residenza a quella del luogo in cui viene effettuato l'acquisto, maggiore è la probabilità che il viaggio abbia una forte componente ricreativa, oltre che commerciale. Gli autori derivano un modello qualitativo sull'andamento degli acquisti oltre confine, prendendo come variabili la distanza percorsa dal consumatore, la frequenza del viaggio e il valore dei beni acquistati.



Fonte: Timothy e Butler, 1995, Fig. 4, p. 28.

Fig. 3.2 – Caratteristiche del legame acquisti e viaggi oltre confine.

Come rappresentato graficamente nella Figura 3.2, maggiore è la distanza percorsa dal confine, minore è la frequenza dei viaggi verso l'estero e maggiore è il valore degli acquisti effettuato. Laddove è minima la distanza dal confine, si procederà con l'acquisto di beni di scarso valore come benzina, alimentari, tabacco, sigarette, consumazioni in ristorante e non si parla di turisti, ma di consumatori. Il viaggio è privo della componente ricettiva, è di scarsa durata e strettamente motivato da ragioni economiche. Gli acquisti tipici per i consumatori provenienti da una località più distante sono invece beni quali vestiario, elettronica, elettrodomestici; in questo caso, potendo implicare il pernottamento, è possibile inquadrare lo spostamento come turismo.

Tale eterogeneità negli studi mette in risalto la mancanza di una teoria generale sui confini. Paasi (2005, pp. 668-9) argomenta la difficoltà nel fissare una teoria ricordando in primo luogo che i confini non possono essere oggetto separato di ricerca, data la necessità di teorizzare contestualmente anche i processi sociali, culturali e politici a cui sono interrelati. In secondo luogo, ricorda l'autore, i confini hanno una precisa spazialità, invariante, ma i contesti socio-culturali che li creano si estendono su di una scala diversa, fanno parte di un mondo sociale più ampio. Si analizzi dunque il confine fra Friuli Venezia Giulia e Slovenia per comprendere quali territori esso ponga in contatto.

### 3.3. CENNI GEOGRAFICI E STORICI SUL CONFINE ITALO-SLOVENO

#### 3.3.1. Complessità geografiche del Friuli Venezia Giulia

Posta al confine politico orientale d'Italia, la Regione del Friuli Venezia Giulia confina a nord con la Repubblica di Austria e a est con quella di Slovenia. Trattasi di una regione amministrativa che è composta da due nuclei ben diversi: da un lato c'è il Friuli, di tradizione veneta, che può essere approssimato alle odierne province di Pordenone e Udine; dall'altro c'è la Venezia Giulia, regione storica ora limitata in terra italiana a Gorizia e Trieste.

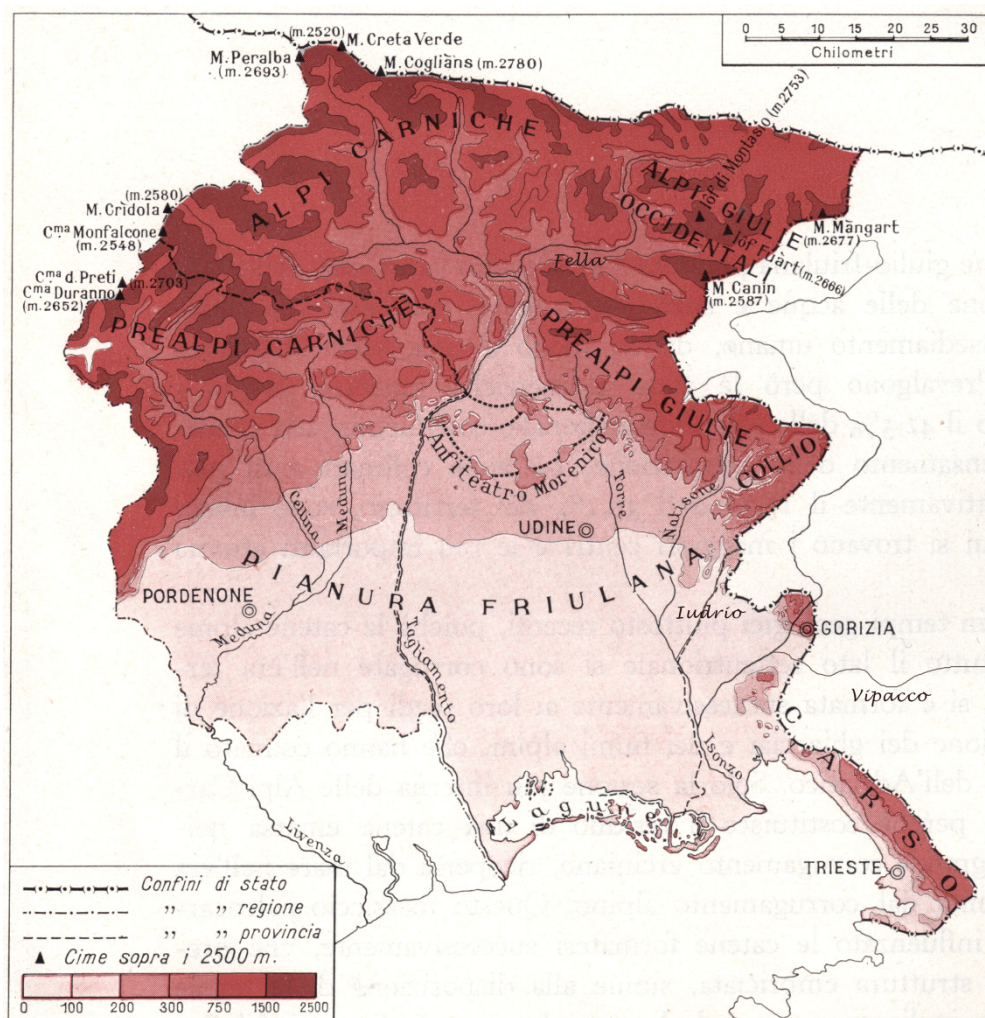
Che a confini amministrativi non corrispondano a netti limiti geografici emerge chiaramente valutando la conformazione fisica della regione. In particolare ad est, per via delle caratteristiche delle Alpi Giulie sudorientali, contrassegnate dalla peculiare morfologia di altipiano, scarsa altitudine e idrografia carsica, risulta difficile tracciare il confine naturale d'Italia.

Giorgio Valussi, autore del volume sul *Friuli-Venezia Giulia* per la catena Le Regioni d'Italia, propone una dettagliata descrizione del territorio. Si prenda a riferimento questo lavoro



nell'edizione del 1971 per ricostituire le principali caratteristiche di geografia fisica, propedeutiche alla comprensione delle complesse vicende storiche della regione.

Contrariamente al confine con l'Austria, che si distingue per la discontinuità creata dai rilievi alpini, con il confine sloveno manca un netto segno di separazione geografica. Nella Figura 3.3 è riproposta una carta fisica del Friuli con l'indicazione dei rilievi montuosi.



Fonte: Valussi G., 1971, p. 38 ed elaborazioni grafiche dell'Autrice.

Fig. 3.3 – Il Friuli Venezia Giulia secondo le zone altimetriche ed idrografia.

Il tracciato attuale del confine settentrionale della regione è in massima parte un limite naturale. La sezione alpina si sviluppa nella parte ad ovest e centrale con le Alpi Carniche che raggiungono i 2.780 m con il Monte Coglians e con le Alpi Giulie Occidentali, ad est. Segue poi una sezione prealpina. Meno elevata e di più recente formazione, è costituita dalle Prealpi Carniche e da quelle Giulie, separate fra di loro dal corso trasversale del fiume Tagliamento. Nella parte sud-orientale della regione, si presenta il Carso. Distinto per la scarsa elevazione e le peculiari caratteristiche morfologiche dalle Prealpi, si estende a mezzogiorno della vallata del Vipacco, fiume che nasce in Slovenia e che dopo lo sconfinamento in territorio italiano confluisce nell'Isonzo. Se prima della seconda guerra mondiale era identificabile un'unità

geografica del Carso, attualmente in territorio italiano si distingue la sezione monfalconese e quella triestina, le quali non superano rispettivamente i 300 m e 700 m di quota e sono separate fra di loro dal Vallone di Gorizia.

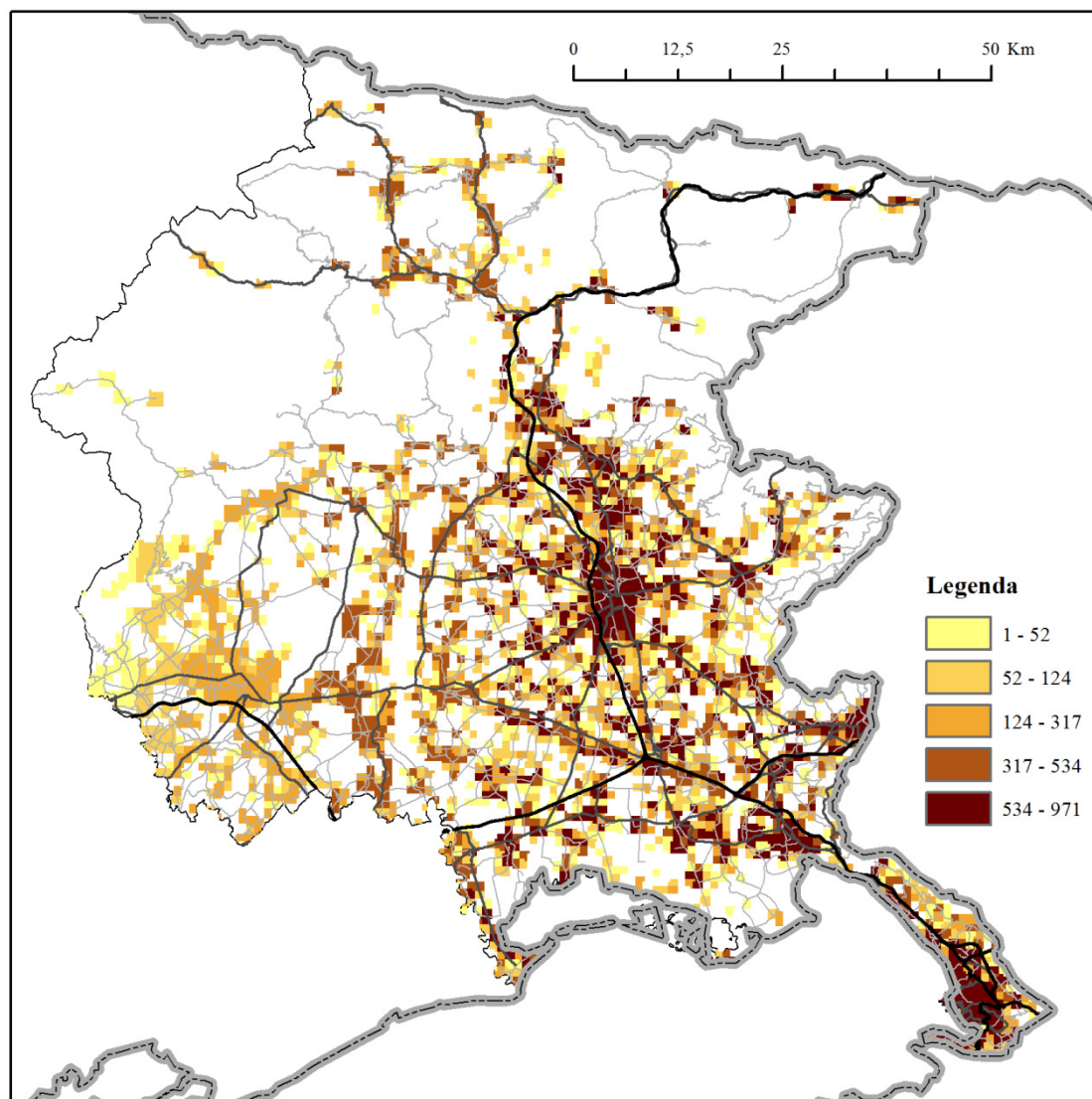
Rilevante per la ricerca è procedere con la descrizione della conformazione delle Alpi Giulie, sezione sudorientale delle Alpi che è presente in territorio italiano attraverso il gruppo del Monte Mangart e le Alpi di Raccalana. Il primo corrisponde alla parte orientale della valle dello Slizza, unico fiume non tributario del Mare Adriatico che scorre nel tarvisiano per poi entrare in Austria tramite Coccau. Le Alpi di Raccalana sono una serie di catene longitudinali che si estendono dall'Isonzo, a sud, al Fella, fiume che nasce nei pressi di Malborghetto Valbruna e confluisce, dopo aver percorso verso ovest la Val Canale, nel fiume Tagliamento. La Val di Resia è lo spartiacque fra le Alpi a nord, con il Monte Canin (2.587 m), e la parte a sud, le Prealpi Giulie. La fascia montana delle Prealpi Giulie ricade anch'essa solo parzialmente nel territorio italiano e si caratterizza per estendersi fra le valli dei fiumi Cornappo, Iudrio e Natisone. Le colline del Collio, che afferiscono geograficamente alle Prealpi del Iudrio, sono la parte più meridionale di questo settore prealpino in territorio italiano. Il fiume Livenza, a ovest, e l'Isonzo, ad est, fanno da limiti allo sviluppo della pianura friulana, che degrada lentamente verso le coste del Mare Adriatico.

Mentre il confine con l'Austria è marcato per tutta la sua lunghezza da rilievi montuosi, quello sloveno è soltanto caratterizzato nella parte settentrionale da vette sopra i 2.000 m. Esiste dunque una parte della fascia confinaria in cui non c'è alcuna rilevante discontinuità fisica. Come sottolinea Zilli (2005, p. 248) "la parte più intensamente abitata della fascia confinaria e con le maggiori peculiarità economiche non è attraversata da alcun vincolo naturale e costituisce l'unico valico facilmente percorribile in ogni stagione dell'intero arco alpino".

Per studiare come le forme molto varie della superficie fisica della regione concorrono a differenziare i caratteri dell'insediamento umano, appare a questo fine utile proporre la Figura 3.4. Alla cartografia completa della rete stradale di Tele Atlas qui si è aggiunta un'immagine raster<sup>19</sup> come sfondo cartografico per rappresentare la distribuzione della popolazione della regione. Invece di adoperare il classico formato vettoriale, indicando la densità della popolazione per comuni, qui l'informazione viene organizzata per celle, che compongono una tassellazione regolare dello spazio. Nello specifico, ogni cella corrisponde ad una discretizzazione spaziale di 1 km<sup>2</sup> e il valore di ogni pixel rappresenta la popolazione residente in quella unità nel 2006; nella carta si è scelto di dividere i valori in cinque classi, secondo la classificazione a quintili. Rimandando al sito dell'EUROSTAT per approfondimenti metodologici, qui risulta significativo ai fini del lavoro osservare come l'insediamento umano in regione sia frazionato in numerosi centri la cui densità e distribuzione sono in stretto rapporto con i caratteri ambientali. Si focalizzi sul confine orientale.

---

<sup>19</sup> EUROSTAT, in collaborazione con il Centro Comune di Ricerca della Commissione Europea e la Direzione Generale Politica Regionale, ha prodotto il prototipo della distribuzione della popolazione italiana in grid. È possibile lavorare per finalità non commerciali con la cartografia in formato raster del continente europeo scaricando il file Geostat 2006 grid dataset da: «[http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/gisco\\_Geographical\\_information\\_maps/popups/references/population\\_distribution\\_demography](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/gisco_Geographical_information_maps/popups/references/population_distribution_demography)».



*Fonte:* elaborazione dell'Autrice su cartografia in formato raster del continente europeo di EUROSTAT, Joint Research Centre e DG Regional Policy – RegioGIS (prototipo con dati demografici del 2006).

Fig. 3.4 – Distribuzione della popolazione del Friuli Venezia Giulia.

Qualche significativo addensamento di popolazione lo si osserva solo a partire dalla vallata del fiume Natisone che si dirada verso il centro di Cividale Del Friuli. Scendendo risulta ben popolato anche l'agro cormonese; è però con il sconfinamento in terra italiana del fiume Isonzo che si incontra il primo importante centro urbano, Gorizia. Segue il carso monfalconese, scarsamente abitato, e la città di Monfalcone, sul Mare Adriatico. Il massimo accentramento si riscontra nella provincia di Trieste, dove tuttavia coesistono fenomeni di scarsa densità sia sulla fascia collinare attorno la città di Trieste sia nei comuni carsici ad ovest.

### 3.3.2. *Vicende storiche del confine orientale*

Il confine italo-sloveno che si estende per circa duecento chilometri dalle Alpi Giulie alla costa adriatica oltre ad essere molto disomogeneo dal punto di vista fisico, ospita nel fronte italiano comunità culturali e linguistiche diverse. Il dialetto friulano, triestino, il bisiacco, la lingua slovena e tedesca sono anime di questo territorio in quanto testimonianza dei vari dominatori che secoli dopo secoli hanno occupato la zona (Armstrong, 2003, p. 148). A testimonianza di tale varietà, la città di Trieste, in quanto scenario di importanti eventi geopolitici e per il suo ruolo passato di città cosmopolita, dove le diverse anime di quelle costituiscono l'attuale Europa si sono trovate unite o opposte, viene scelta per esempio da Bialasiewicz (2009) per studiare le caratteristiche dell'identità europea. Il fatto che il confine non delimiti spazi culturali omogenei, non separi aree funzionali diverse, e che non distingua zone geograficamente diverse, porta Klemenčič e Gozar (2000, p. 130) ad affermare che la sua demarcazione “nega tutti i principi comunemente conosciuti nella fissazione dei confini”. Ad ogni modo l'odierno confine non è prodotto unicamente della seconda guerra mondiale; è frutto di numerose vicende storiche attraverso cui si sono creati interessi economici comuni fra una popolazione piuttosto eterogenea.

Tale complessità culturale la si osserva nel tratto meridionale, tantoché, come rilevato da Bufon e Minghi (2000, p. 120) si opta per una demarcazione basata sul principio del bilanciamento etnico, in modo che il confine dividesse la popolazione di lingua italiana e slovena e consentisse di lasciare nei rispettivi paesi lo stesso numero di membri delle comunità minoritarie. Questo tratto inferiore viene definito solo tra gli anni 1947 e 1954 e ratificato nel 1975. Testimonia l'esito negativo della seconda guerra mondiale per l'Italia, che porta alla dissoluzione delle regioni funzionali che avevano come loro riferimento le città di Gorizia e Trieste.

È pertanto necessario analizzare contestualmente elementi storici e culturali che si sviluppino a cavallo dell'odierno confine politico. Infatti, come spiega Raffestin in generale per la definizione dei confini (2005, p. 7) “il processo di emersione, di evoluzione e di stabilizzazione è simile a quello di qualunque altro limite: è semplicemente più complesso, per certi versi, apparentemente più socializzato e soprattutto più immerso nella storicità”. Zilli (2005) ripercorre la storia contemporanea del confine italo-sloveno e illustra come la crescente rivalità fra le diverse comunità etniche poste ai due fronti del confine nasce dall'interpretazione, voluta dagli Stati al termine del primo dopoguerra, del confine come “linea geometrica che distingue, più che due aree geografiche, due universi culturali, quasi due proprietà distinte” (Ivi, p. 285). Infatti, se l'area è stata storicamente zona tollerante di transizione fra il mondo latino e slavo, con scambi linguistici, culturali ed economici che hanno determinato la creazione di intensi rapporti fra diverse comunità etniche coesistenti, con la prima guerra mondiale la situazione è notevolmente mutata. Una volta che gli stati-nazione hanno inteso il confine nella sua rigidità, in quanto primeggiava il principio che lingua e nazione dovevano coincidere (Bergnach e Štranj, 1989, p. 32), le zone di frontiera si sono trasformate da aree di dialogo fra esperienze diverse ad aree contrapposte. Le comunità locali, connesse funzionalmente attraverso una fitta trama di relazioni, si sono trovate al termine del secondo conflitto mondiale ad essere separate da un confine impermeabile a causa dell'interesse superiore dello Stato di garantire la sovranità e sicurezza entro i suoi confini. Armstrong (2003, p. 153) osserva a questo proposito come, anche nei tempi di pace, ci possa essere una divergenza di interessi fra governi e le

periferie nei confini. I primi ricercano la conservazione dell'integrità territoriale, la garanzia della sicurezza alle frontiere e l'uguaglianza civica dei cittadini; dall'altro ci sono le comunità locali che cercano di proteggere la loro economia, identità culturale e tradizione.

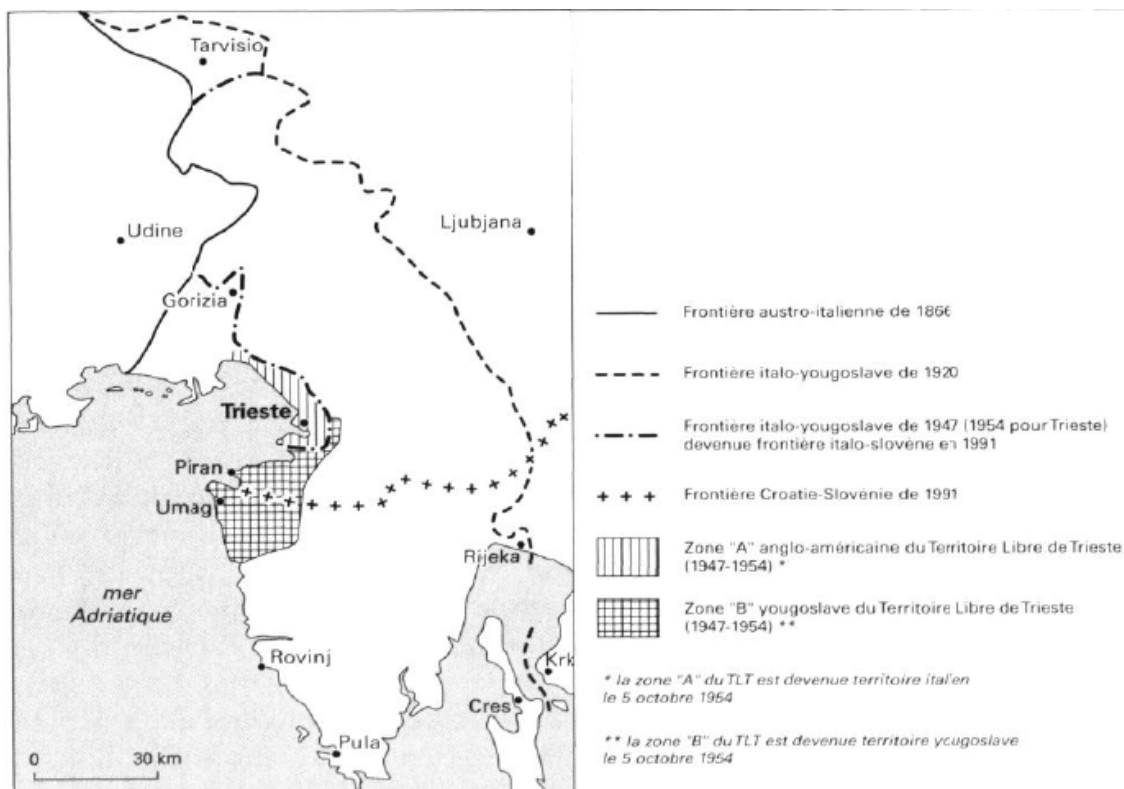
L'odierno confine orientale si è formato attraverso lunghe e complesse vicende storiche, a cui è doveroso fare breve riferimento, ripercorrendo ad esempio il lavoro di ricostruzione storica di Kaplan (2002). Se culturalmente Trieste, l'Istria e la costa dalmata definiscono i loro tratti linguistici e culturali durante la prima età moderna attraverso la presenza veneta, è solo sotto gli austriaci che l'area ha la possibilità di svilupparsi economicamente. Con la decisione nel 1719 di Carlo VI di dichiarare Trieste porto franco, la città, da un lato, attrae numerosi mercanti stranieri che incrementano il benessere cittadino e, dall'altro, traina lo sviluppo economico della vicina Gorizia. Nonostante il suo forte legame commerciale con il resto dell'Impero, la città di Trieste gode di relativa autonomia dal punti di vista amministrativo: il suo consiglio municipale è investito dalle attribuzioni delle diete provinciali e in esso l'elemento italiano primeggia (Valussi, 1972, p. 125). Con la perdita da parte dell'Austria dei territori friulani nel 1866, la sensazione di vulnerabilità culturale dovuta alla numerosa presenza slava e la sensazione che il governo austriaco avrebbe favorito gli sloveni sui triestini fanno crescere a Trieste un sentimento nazionalistico italico in contrasto rispetto all'atmosfera cosmopolita che fino a quel momento aveva regnato nella zona. Con la prima guerra mondiale anche la Venezia Giulia viene persa dagli austriaci<sup>20</sup>. In questo nucleo storico con forte presenza non italiana, durante il ventennio fascista si attua una forte politica di assimilazione e la costruzione di un regime di terrore che è culminato con la costruzione dell'unico campo di concentramento in terra italiana presso Trieste (Armstrong, 2003, p. 155). Il nuovo confine determina inoltre uno sconvolgimento dei tradizionali rapporti fra centri urbani e zone rurali, a vantaggio di una maggiore gravitazione su Udine (Valussi, 1972, pp. 158-9). Durante il secondo conflitto, mentre il Friuli viene liberato dalle truppe anglo-americane, la Venezia Giulia viene prima occupata dall'esercito jugoslavo, al quale poi subentra il governo militare alleato. Solo con il Trattato di Osimo del 1975 si segna il definitivo confine, con l'assegnazione dell'Istria, storico entroterra triestino, alla Jugoslavia<sup>21</sup>. La Figura 3.5 riassume graficamente le modifiche apportate in età contemporanea alla definizione del confine italo-sloveno.

---

<sup>20</sup> Valussi (1972, p. 149) ricorda che il trattato di Rapallo consente l'annessione di circa 10.000 Km<sup>2</sup> in aggiunta ai 14.000 ottenuti dal trattato di Saint-Germain sul settore nord e circa 900.000 abitanti che per la metà si dichiarano nel censimento del 1921 di lingua slava.

<sup>21</sup> Sempre Valussi (1972, p. 252) quantifica che rimangono all'Italia il 7,7% della superficie della provincia prebellica di Gorizia e il 36,9% di quella di Trieste. Risulta invece difficile effettuare bilanci dal punto di vista demografico, in quanto la variazione confinaria è accompagnata dall'esodo di popolazione dai territori ceduti che non ha come meta unicamente la regione.





Fonte: Sanguin A.-L. e Mrak B., 2003, Fig. 1, p. 359.

Fig. 3.5 – Evoluzione storica del confine italo-sloveno.

Mentre formalmente a livello internazionale a seguito della seconda guerra mondiale è imposta una rigida contrapposizione fra Italia e Jugoslavia, sostanzialmente forme di permeabilità locale del confine vengono avviate, sotto la spinta delle pressioni delle comunità frontaliere, già nel dopoguerra (Armstrong, 2003, p. 152). Oltre ai valichi di prima categoria destinati al traffico internazionale ai quali si accede con visto d'entrata, nel 1949 si prevede l'apertura di numerosi valichi che permettono ai soli proprietari agricoli di riprendere l'attività nelle loro proprietà divise dal confine<sup>22</sup>. Si passa da una logica agricola ad una a più ampio respiro nel 1955 con la conclusione di un importante accordo riguardante il piccolo traffico di frontiera. In Calamia *et al.* (1984) vi è una dettagliata ricostruzione storica che si vuole qui ripercorrere. Nel Memorandum d'Intesa del 1954 all'Art. 7 si prevede che i due stati si sarebbero accordati in materia di amministrazione del Territorio di Trieste per regolare il traffico di frontiera locale tra Trieste e le aree limitrofe. In presenza dell'obbligo, il 20 agosto 1955 si conclude a Udine un accordo<sup>23</sup> fra Italia e Jugoslavia che regola il traffico di persone,

<sup>22</sup> Per la precisione, si riferisce all'Accordo per il piccolo traffico di frontiera fra la Repubblica Italiana e la Repubblica Federativa Popolare di Jugoslavia, concluso a Udine il 3 febbraio 1949. Nell'accordo si regolano i passaggi dei cittadini delle due parti contendenti, stabilmente residenti nella zona di confine (intesa come una fascia di 10 km dalla linea di confine), che possiedono/conducono beni immobili o di aziende agricole nell'opposta zona di frontiera.

<sup>23</sup> In Calamia (1984, pp. 65-66) si specifica che si tratta del Decreto del 20 agosto 1955, n. 40 del Commissario del Governo per il Territorio di Trieste, entrato in vigore al momento della firma e pubblicato il 21 aprile 1958 nel Bollettino Ufficiale del Commissariato generale di Trieste. Il 31 ottobre 1962 poi viene stipulato a Udine un nuovo accordo fra Italia e Jugoslavia per il regolamento del traffico

nonché dei trasporti e delle comunicazioni terrestri e marittime tra l'area di Trieste e le aree adiacenti. Uno scambio di note dello stesso giorno estende le previsioni anche, in disaccordo con l'ambito spaziale fissato originariamente nel Memorandum, ad un'area ben maggiore, ossia ad una fascia di dieci chilometri da entrambi i fronti del confine. L'innovazione principale è che viene estesa la possibilità di attraversare il confine a tutte le persone residenti nella zona di frontiera indicata, tramite dei lasciapassare ottenibili su domanda; si aggiunge inoltre che i titolari dei documenti possono portare con sé valuta fino a 12.000 lire ed è concesso importare ed esportare senza permesso ed in esenzione doganale una gamma di prodotti stabiliti (Sambri, 1970, pp. 45-47).

Per quanto riguarda le merci c'è da evidenziare che mentre per giungere ad una regolamentazione dello scambio internazionale commerciale bisogna aspettare il 1980 con l'accordo fra Unione Europea e Jugoslavia, già nel 1955 viene regolata la movimentazione delle merci fra Jugoslavia e Italia. Sono accordi riguardanti sia l'ambito nazionale che quello locale<sup>24</sup>; prevedono, *inter alia*, che nella dogana di Trieste e quella di Gorizia fosse consentita la temporanea importazione di macchine, installazioni, mezzi di trasporto per la riparazione o di materie prime e semilavorati per la trasformazione. Negli anni successivi seguono altri accordi per la cooperazione economica ed il trasporto, ma in definitiva è con il 1955 che si crea una discontinuità molto importante che porta Valussi (1972, p. 271) ad affermare che il confine nordorientale, da limite che svolge una funzione militare e repulsiva, diventa risorsa di posizione: la permeabilità consente di far evolvere positivamente la struttura degli insediamenti e dell'economia in entrambi i fronti del confine, grazie anche all'autonomia goduta dalle due regioni di frontiera. Si sottoscrivono patti volti alla liberalizzazione del movimento delle persone e di merci a livello locale, ma non si realizzano<sup>25</sup>, anche se si sottoscrivono, accordi bilaterali di armonizzazione ed integrazione dell'economia locale (Bufon, 2013, p. 126).

La politica di apertura dei valichi contribuisce a mantenere un'integrità all'interno della regione attraversata dal confine (Bufon e Minghi, 2000). In nessun altro tratto della cortina di ferro si assiste ad intensi flussi in entrata ed uscita di simile entità: già nel 1960 la penisola dell'Istria è meta di turismo anche giornaliero da parte dei triestini, ed anche l'Italia attrae

---

di persone, nonché dei trasporti e delle comunicazioni terrestri e marittime tra le aree limitrofe. L'accordo, che ricalca in senso più restrittivo le previsioni di quello del 1955 (cfr. Sambri, 1970), entra in vigore provvisoriamente al momento della firma, definitivamente il 17 febbraio 1966 e reso esecutivo con la L. 26 maggio 1965, n. 920.

<sup>24</sup> Nello specifico, con la L. 19 dicembre 1956, n. 1588 si dà approvazione ed esecuzione ad una serie di accordi fra l'Italia e la Jugoslavia, conclusi a Roma il 31 marzo 1955. Si tratta, in primo luogo, di un Accordo commerciale in cui si elencano nella lista A i prodotti da importare in Italia, ed in quella B i prodotti da importare in Jugoslavia. Per gran parte delle merci da importare in Italia non ci sono limiti quantitativi; per la Jugoslavia ci sono degli impegni minimi di importazioni per alcune merci mentre per le altre ci si impegna a facilitare l'importazione. Si sottoscrivono anche degli Accordi specifici per gli scambi locali fra Gorizia-Udine e Sesana, Nova Gorica e Tolmino, e Trieste con Buie, Capodistria, Sesana e Nova Gorica dall'altra. Anche in questo caso ci sono due liste dove si stabiliscono, con la previsione anche di contingenti in valore, le merci dell'interscambio che possono essere importate nelle rispettive zone fino alla concorrenza delle quantità o dei valori indicati.

<sup>25</sup> Bufon (2013, p. 126) ricorda ad esempio che fra Gorizia e Nova Gorica nel periodo 1987-1991 si era concordata un'armonizzazione dello spazio urbano, l'introduzione di una linea di autobus a percorso circolare fra le due città, la preparazione di eventi culturali congiunti, etc. Nella zona di Trieste invece si erano poste le premesse con la Jugoslavia per la costituzione di una zona comune di pesca, in seguito non realizzata.

lavoratori sloveni o persone in cerca di prodotti non reperibili nel mercato jugoslavo (Bialasiewicz e Minca, 2010, p. 1098). Dal punto di vista macroeconomico i flussi generati dalla presenza di un confine permeabile non sono significativi, ma l'intensità delle relazioni locali contribuiscono, secondo Sanguin e Mrak (2003, p. 370), ad evitare la berlinizzazione dell'area di Gorizia e Trieste.

Nel 1991 la Slovenia ottiene l'indipendenza; ma il passaggio fondamentale verso l'integrazione comunitaria si verifica politicamente il primo maggio 2004, quando la Slovenia entra nell'Unione Europea. Con tale evento si fissa una prima tappa per il superamento delle divisioni storiche fra sistema democratico dell'Europa Occidentale e quello socialista dell'Est Europa. Si deve aspettare il gennaio 2007 per l'introduzione dell'euro e il dicembre 2007 per l'inclusione del paese nell'area Schengen. Già in Gosar (2000) si rintracciano i motivi della rapida integrazione della Slovenia nello scacchiere geopolitico europeo. Si osserva infatti che nel giro di pochi anni dall'indipendenza il paese è riuscito a costruire un sistema economico e politico in linea con gli standard europei e, grazie alla sua localizzazione centrale, si prospetta per il paese un ruolo di guida nell'integrazione del blocco ex-sovietico nell'Unione Europea.

La forte interconnessione fra geografia e storia è ben spiegata da Valussi (1971, p. 13-4) il quale riferisce come "le vicende storiche giulio-friulane furono largamente influenzate dalla posizione geografica del territorio, situato fra le Alpi orientali e il Mare Adriatico, e dalla presenza di alcuni comodi valichi montanti che stimolarono fin dall'antichità gli scambi commerciali fra la regione italiana e quella danubiana, ma furono anche un richiamo per i popoli transalpini desiderosi di scendere verso le fertili pianure italiane". Per comprendere come l'attuale confine è prodotto di sovrapposizione di eventi storici e, dunque, come racchiuda aree indipendenti fra di loro per morfologia e storia, è utile ripercorrere la scomposizione del confine in quattro settori effettuata da Zilli (2005).

La prima zona individuata corrisponde con la Val Canale, situata nell'estremità nordorientale della Regione, fra Austria e Slovenia. Geograficamente corrisponde al bacino superiore del fiume Fella e a quello dello Slizza. La zona è annessa al regno d'Italia con il Trattato di Saint-Germain nel 1919 al termine del primo conflitto mondiale e da allora non ha modificato l'estensione. La sua estraneità culturale e linguistica al Friuli deriva dal fatto che questo territorio ha appartenuto per secoli al Ducato di Carinzia, tedesco, e un lembo di Carniola, slovena. Di questo settore è interessante dunque riflettere sull'evoluzione della composizione etnica dei residenti. I caratteri culturali e demografici dell'insediamento umano sono notevolmente influenzati dallo spostamento del confine. Si riferisce che dopo il 1919 si ha una prima forma di emigrazione dal territorio, con i funzionari asburgici che andavano verso l'Austria e minatori sloveni che si trasferiscono in Jugoslavia. Vi è contestualmente un afflusso di italiani specialmente nella città di Tarvisio, immigrati provenienti dal Friuli e dal resto d'Italia soprattutto per ricoprire incarichi legati all'organizzazione della frontiera ed alle esigenze militari. Si è verificato poi una nuova ondata di flussi in uscita nel 1939 in seguito all'accordo fra l'Italia fascista e la Germania di Hitler che dava la possibilità per gli abitanti di optare per la cittadinanza germanica. Al termine della seconda guerra mondiale emerge un forte contrasto fra lo sviluppo di Tarvisio, popolata da italiani di provenienza non locale, ed il resto del territorio, che preserva popolazione autoctona di lingua tedesca e slovena.

Il secondo settore individuato da Zilli (2005) è costituito dalla Slavia Friulana, che geograficamente si estende dal Monte Canin, ultimo massiccio delle Alpi Giulie in territorio italiano, fino al fiume Iudrio. Scarsamente popolata, anche in epoca contemporanea non risente



in maniera rilevante dell'attrazione Udine e gravita sui piccoli centri urbani situati allo sbocco delle valli. Terra storicamente di residenza di popolazioni slave e fortemente autonoma sotto un punto di vista amministrativo durante la dominazione veneziana, è stata prima oggetto di assoggettamento austriaco e poi annessa al regno sabaudo nel 1866. Scarso peso economico e demografico dell'area la rendono un territorio piuttosto isolato.

Successivamente l'autore individua il tratto del goriziano, che dalle colline del Collio arriva fino ai rilievi carsici. Qui, in corrispondenza con l'entrata in territorio italiano del fiume Isonzo, è situato il valico più aperto dell'arco alpino, con la presenza di un tratto pianeggiante che determina l'assenza di barriere fisiche fra i due settori della frontiera. Fino alla prima guerra mondiale, in tale area sorgeva la Contea di Gorizia e Gradisca, sotto influenza asburgica, che includeva l'attuale zona di frontiera fra Italia e Slovenia. Conclusa la guerra, il territorio della contea viene prima incorporato nella provincia di Udine, poi viene riconosciuta la sua autonomia con la costituzione dell'omologa provincia di Gorizia<sup>26</sup>. Anche qui risiedono sloveni, ma il loro percorso storico si differenzia da quello della Slavia e dunque diverso è il loro processo di assimilazione. Con il Trattato di Parigi del 1947 le parti orientali dell'antica contea furono cedute alla Jugoslavia, lasciando nella parte italiana una città di riferimento importante, Gorizia, ma non il suo hinterland; nella parte jugoslava invece vi era il territorio, nominatamente quello dell'alto-medio Isonzo-Vipacco, ma non il centro di riferimento<sup>27</sup>. A seguito della seconda guerra mondiale dunque Gorizia perde la sua centralità economica, acquisita anche grazie alla presenza di assi viari importanti lungo il corso dell'Isonzo e dell'Vipacco, e la centralità culturale, in quanto sede di un vivace e proficuo confronto multiculturale (Bergnach e Štranj, 1989, p. 32). L'area è infatti posta in una buona posizione geografica rispetto alle importanti vie di comunicazione rappresentate dalle vallate dei due fiumi, che mettono in contatto la pianura friulana con le regioni del bacino danubiano. Unitamente alle riflessioni su Gorizia, è opportuno fare dei brevi riferimenti per quanto riguarda il basso Collio, anch'esso economicamente importante. Trattasi infatti di un'area densamente popolata dove le condizioni morfologiche e storiche hanno favorito lo sviluppo della viticoltura e frutticoltura. Valussi (1972, p. 228) sottolinea come il nuovo confine intralci i rapporti instauratesi nell'economia locale che aveva come centro di sbocco più vicino Cormons e crea un sentimento di rancore fra la popolazione tantoché, come scrive l'autore, i locali (*Ibid.*) "tentarono di impedire in alcuni punti l'apposizione dei cippi o li spostarono notte tempo, alterando il tracciato previsto dal trattato di pace".

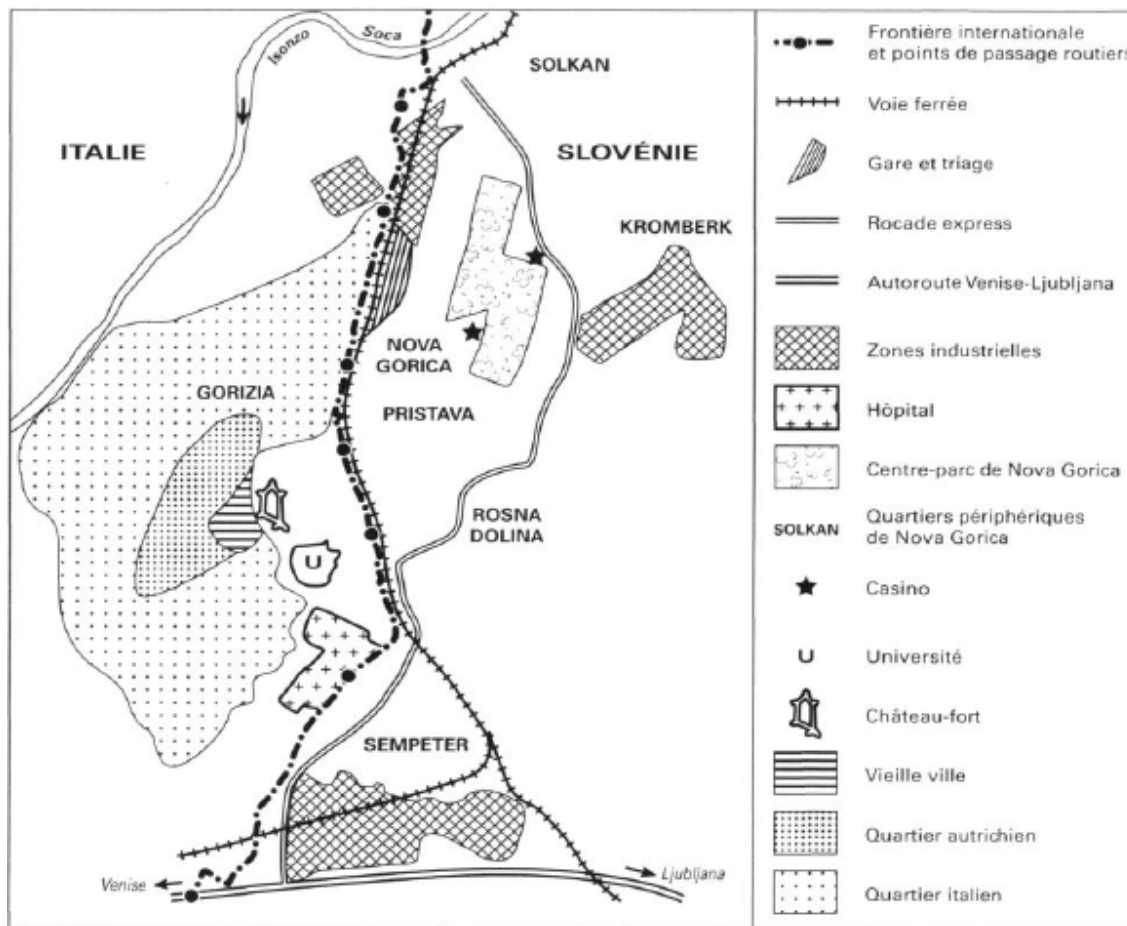
Il nuovo confine, creando pregiudizio all'economia locale e alle funzioni urbane, incentiva l'adozione di provvedimenti legislativi speciali che prevedono facilitazioni economiche per le popolazioni e le imprese. Si ha la volontà di rafforzare sia l'industria preesistente che favorire la nascita di piccole imprese, specie nel settore liquoristico, dolciario e del legno (Valussi, 1972, p. 256). Aiuti statali che sorreggono l'economia all'integrazione della Slovenia nell'Unione Europea ma che di fatto non sono in grado di determinare un volano economico, in quanto per Gorizia "era proprio la sua centralità ad essere stata messa in discussione" (Bergnach e Štranj,

---

<sup>26</sup> In termini di superficie, la provincia prebellica era di 2.918 km<sup>2</sup>, quella postbellica di 2.636. Non tutto il territorio della contea corrisponde alla neonata provincia di Gorizia, in quanto Cervignano passa a Udine; Monfalcone, Grado e Sezana a Trieste e il distretto di Circhina alla Jugoslavia. Gorizia guadagna però il distretto dell'Idria (Valussi, 1972, p. 158).

<sup>27</sup> Bufon (2003, p. 184) stima che attraverso il Trattato del 1947 rimane all'Italia circa l'8% della precedente provincia ma circa 74% della popolazione, dove cospicua è la presenza di sloveni.

1989, p. 49). Nella parte slovena si procede a costruire l'area urbana di Nova Gorica, secondo il modello di pianificazione delle *new towns*, attirando per il suo popolamento specialmente i giovani dalle valli. Utile visualizzare la complementarietà spaziale creatasi fra i due centri valutando la disposizione delle principali dotazioni infrastrutturali nella Figura 3.6.



Fonte: Sanguin A.-L. e Mrak B. 2003, Fig. 2, p. 364.

Fig. 3.6 – Continuità fra la città di Gorizia e Nova Gorica.

A questo proposito è interessante valutare il parallelismo fra il confine e la linea ferroviaria. Trattasi della ferrovia transalpina creata dagli austriaci ad inizio novecento per collegare più rapidamente Trieste con Vienna. In Valussi (1972, p. 229-30) si riferisce come secondo gli esperti “tale ferrovia doveva rimanere totalmente in territorio jugoslavo (ad eccezione del tronco terminale fra Murpino e Trieste) in modo da divenire l’asse fondamentale delle comunicazioni nella Slovenia occidentale. Era evidente pertanto che alla Jugoslavia si sarebbero dovute assegnare anche le stazioni di Salcano, Gorizia-Monte Santo e S. Pietro, con tutto il tronco goriziano”. Da qui l’autore spiega come (*Ibid.*) “è inesatto affermare che la città di Gorizia è stata tagliata dal confine poiché la “ferrovia transalpina” si era già assunta il limite orientale dell’area urbana”. La neonata città slovena, posta all’intramezzo fra i borghi esistenti di Solkan e Šempeter, voleva sfruttare l’ubicazione favorevole dal punto di vista delle comunicazioni e la tradizione economica dell’area. Nova Gorica, seppur gradatamente, diviene prima centro di grandi stabilimenti che lavorano per il mercato jugoslavo, poi con l’indipendenza della

Repubblica del 1991 passa ad essere centro dell'industria dell'intrattenimento, con centri per il gioco di azzardo.

L'ultimo tratto del confine individuato dall'autore corrisponde alla provincia triestina, fino ad arrivare a Muggia, unico centro istriano in terra italiana. Trieste è stata storicamente una città molto importante tanto da diventare sotto gli austriaci la terza città dell'impero per abitanti e dal punto di vista economico emporio commerciale. La città inizia ad essere percepita di confine soltanto a partire dal 1866 con la perdita del Veneto da parte degli austriaci e l'opera di attivisti come Giuseppe Mazzini che chiedevano il ritorno della città di Trieste alla madrepatria (Bialasiewicz e Minca, 2010, p. 1087). Minca (2009) elenca una serie di elementi che sottolineano le peculiarità di Trieste a cavallo fra Ottocento e Novecento. In primo luogo, mentre il triestino era considerata la lingua franca in città, le varie comunità rimangono culturalmente distaccate in base al loro stato di provenienza. In secondo luogo, se economicamente dipendente dall'Austria, la città era ispirata culturalmente e linguisticamente all'Italia. Terzo, attratti dalle possibilità economiche della città, Trieste è meta di immigrazione per molti contadini sloveni, i quali a poco a poco iniziarono a considerarla una propaggine del loro territorio<sup>28</sup>. Trieste dunque è una città cosmopolita e tollerante ma allo stesso tempo la sua popolazione esprime divergenti interessi. Un primo segno di discontinuità è stato al termine della prima guerra mondiale con il passaggio della città all'Italia, con il quale Trieste cessa di essere hub commerciale cosmopolita per diventare per lo stato italiano una città di periferia, da italianizzare. Il fascismo radica il conflitto con la componente slava, accentuando il sentimento di distinzione nella popolazione italianizzata nei confronti della comunità slovena.

Dopo la seconda guerra mondiale termina la simbiosi di Trieste con il suo entroterra tradizionale, l'Istria. Se per Gorizia il destino viene definitivamente deciso nel 1947, per Trieste fu posticipato fino al 1954. Con il Trattato di Pace del 1947 Fiume e Pola passano alla Jugoslavia; per il rimanente territorio viene prevista l'istituzione del Territorio Libero di Trieste. Trieste viene compresa nella Zona A, amministrata dagli anglo-americani; la Zona B consiste nella parte nord-occidentale dell'Istria, sotto il controllo dall'esercito jugoslavo. Dopo un periodo intenso di negoziazioni diplomatiche, nel 1954 con il Memorandum di Londra e per legge con il trattato di Osimo del 1975, si giunge all'assegnazione della sovranità all'Italia della Zona A e della Zona B all'amministrazione jugoslava<sup>29</sup>. Con l'incorporazione definitiva di Trieste all'Italia, viene adottata una politica di sovvenzione statale che, parallelamente alla determinazione della città come capoluogo di Regione, porta la città ad essere un importante centro italiano di servizi e zona di attrazione per gli acquirenti provenienti dall'est Europa, con la reperibilità di prodotti e servizi non disponibili nei mercati dell'Est. Specificatamente Valussi (1972, p. 257) ricorda che il governo italiano quando subentra al governo militare alleato interviene con la costituzione di fondi *ad hoc*, come il "Fondo di rotazione per lo sviluppo delle

---

<sup>28</sup> Kaplan (2002) osserva che fra il 1880 e il 1910 la popolazione slovena passa ad essere dal 5 al 16% in centro città e dal 29 al 52% del totale nelle zone periferiche. Nonostante tale andamento demografico, le autorità austriache, rileva sempre l'autore, preferirono accordare l'autorità alla popolazione storica della città, rendendo difficile per la popolazione slovena l'ottenimento della rappresentanza politica e la possibilità di veder insegnata la loro lingua nelle scuole.

<sup>29</sup> Valussi (1972, p. 254) valuta il frazionamento della provincia prebellica di Trieste in seguito al secondo conflitto mondiale: il 21,3% della superficie ricade in territorio italiano, la Zona A era il 18,1%, e Zona B e Jugoslava comprendevano il 60,5%. Per effetto del Memorandum di Londra del 1954 Trieste si riduce ulteriormente, arrivando ad una estensione di 211 km<sup>2</sup>.

iniziative economiche”, e con la promozione dello sviluppo della zona industriale nelle piane di Zaule e delle Noghere. Dalla letteratura geografica contemporanea si deduce una situazione di stallo per Trieste. Risulta una città in ricerca della propria identità nel contesto nel nuovo clima di integrazione: da un lato risente dalla vicinanza con il primo confine post-comunista che si è andato a dissolvere (Bialasiewicz, 2009, p. 320), dall’altro costituisce il naturale baricentro dell’Euroregione fra Italia del Nord-Est, porzioni di Austria, Slovenia e Croazia (Minca, 2009, p. 273).

### 3.3.3. *Relazioni strutturate e spontanee fra il confine*

Come sottolineato da Bufon e Minghi (2000) la peculiarità del confine italo-sloveno nel suo tratto meridionale sta nel fatto che si inserisca in aree densamente popolate, caratterizzate da intensi sistemi relazionali fra abitanti. Questa caratteristica è particolarmente marcata per la regione di Gorizia, dove il confine del 1947 ha diviso il Collio in due. Sempre secondo gli autori, non solo si sono separate le consolidate relazioni sociali ed economiche fra la parte slovena e il Friuli, dove il Friuli rappresentava ad esempio il mercato principale di sbocco dei prodotti alimentari sloveni, ma anche si è generata nuova competitività per Gorizia con la creazione di una città, Nova Gorica. La politica di permeabilità dei confini ha permesso di evitare la completa separazione di due comunità e di influenzare positivamente il mantenimento delle transazioni socio-economiche fra il confine.

Esiste una notevole produzione accademica sul confine italo-sloveno. Si può distinguere in primo luogo un filone di letteratura avente ad oggetto la cooperazione transfrontaliera nell’area adriatica. Le relazioni economiche e culturali transfrontaliere, oltre che ad essere guidate da fattori di mercato, possono essere promosse dalla politica. Autorità pubbliche di Stati diversi, spinte anche da una certa insofferenza per la posizione di marginalità nella politica nazionale, possono ricercare approcci condivisi alla gestione di problemi specifici di ordine spaziale, economico, politico, culturale (Coletti, 2009, p. 87). Questo è il caso della Regione Friuli Venezia Giulia, che, una volta negoziata con lo Stato centrale l’autonomia, acquisisce l’immagine di terra di frontiera e partecipa come attore autonomo in campo internazionale (Bialasiewicz e Minca, 2010, p. 1099-1100). La partecipazione della Regione all’iniziativa transfrontaliera della creazione della Comunità di Lavoro Alpe-Adria nel 1978 è testimonianza della volontà di rafforzamento, sentito anche dalla comunità locale friulana, della volontà di appartenere ad un’unica comunità adriatica (Coletti, 2009). Trattasi della prima forma di integrazione a cavallo della cortina di ferro, volta al rafforzamento delle relazioni tra enti regionali confinanti, specificatamente italiani, austriaci, ungheresi, jugoslavi e tedeschi, sottoposti a regimi politici ed economici differenti. Bufon (1994, p. 589) ricorda come anche fra due stati ad ordinamento socio-politico diversi, come quello italiano e jugoslavo, potesse costruirsi un clima proficuo di collaborazione. Relazioni che, sempre secondo l’autore, da un lato erano ostacolate da (*Ibid.*) “una non sopita conflittualità derivante dalle questioni rimaste ancora aperte tra gli Stati confinanti, quali la definizione dei confini, le conseguenze dell’esodo degli Istriani di cultura italiana e la tutela delle minoranze, sia dai divari di carattere strutturali inerenti il tipo di ordinamento politico, sociale ed economico esistente ai due lati del confine” e dall’altro erano favorite (*Ibid.*) “dall’affinità culturale e sociale riscontrabile fra le popolazioni delle due aree di confine”. L’istituzionalizzazione della regione transfrontaliera della zona adriatica con la formazione dell’Euroregione, avviata con la sottoscrizione di intenti nel 2005 e

di cui il Friuli Venezia Giulia ne fa parte, viene individuata da Celata e Coletti (2011, p. 235) come mezzo che “consente di enfatizzare l’importanza dell’iniziativa non tanto e non solo come un’opportunità per sostenere forme di collaborazione e di dialogo, o per ottenere finanziamenti europei, ma come fondamento di un vero e proprio progetto politico che deve per questo fondarsi su forme di identificazione sociale e culturale”. Bufon (2013, p. 125) sottolinea come l’interessamento per la cooperazione regionale transfrontaliera coinvolga maggiormente Veneto e Friuli sul fronte italiano e Carinzia su quello austriaco. Accentuata fra queste regioni è, ad esempio, la volontà per una crescente integrazione istituzionale volta ad affrontare problematiche comuni, come quelle delle reti di trasporto europee. Sempre l’autore sottolinea come storicamente è stato difficile procedere ad una integrazione progettuale fra Italia e Slovenia, derivante sia dalla disparità istituzionale fra Friuli Venezia Giulia, una regione autonoma, e Slovenia, uno Stato, sia per l’esistenza di resistenze interne in entrambi i fronti nell’affrontare problematiche comuni, come la competitività dei porti dell’Alto Adriatico.

Sulla Venezia Giulia si distinguono anche studi di geografia umana sull’identità culturale delle zone di confine. Armstrong (2003) effettua delle analisi di carattere qualitativo sulla popolazione di lingua italiana e slovena residente nei territori dell’hinterland di Trieste. L’obiettivo è valutare come le culture, le aspirazioni, le prospettive e la necessità di soddisfare dei bisogni pratici delle comunità nelle zone di confine sono diverse dalle strategie imposte dallo Stato centrale. Così, mentre a livello formale si assiste alla presenza di un confine, ad un livello più profondo c’è la volontà, soprattutto dei discendenti sloveni, di appartenere ad un’unica identità storica che travalica il confine di stato.

Interessante è lo studio di Bufon (1993) mirato a verificare a livello empirico come l’esistenza di legami personali fra persone residenti ai due fronti del confine contribuiscano ad intensificare le relazioni economiche transconfinarie. Dall’analisi del 1992 su un campione di intervistati della zona di Gorizia e Nova Gorica emergono forti elementi di asimmetria per quanto riguarda le relazioni economiche, ma omogeneità per quanto riguarda quelle sociali. Visite a parenti o conoscenti, residenti al di là del confine, sono causa di spostamento comune degli intervistati; mentre gli italiani inseriscono come motivazioni anche la pratica di attività tipiche del tempo libero, come il mangiare fuori e il fare rifornimento di benzina, gli sloveni giustificano lo spostamento con la necessità di raggiungere il luogo di lavoro. Alta è la percentuale degli sloveni intervistati che fanno shopping, dove gli acquisti vanno dagli alimentari, vestiario, articoli tecnici per l’agricoltura, grazie alla maggiore disponibilità di prodotti ed al loro rapporto qualità/prezzo. Dai risultati emerge tuttavia una dimensione multiculturale molto forte, testimoniata dal fatto che la quasi totalità degli intervistati comprende entrambe le lingue. È apparso che la conoscenza di entrambe le lingue e la trama interculturale delle relazioni facciano sviluppare delle forme più sofisticate di cooperazione ed integrazione sociale e culturale. Per lo studio dunque la creazione di un sistema relazionale molto inteso, catalizzato da fattori linguistici e sociali comuni, fa sì che il confine costituisce più motivo di contatto che di separazione.

Se Bufon (1993) si concentra sul sistema relazionale fra i residenti nelle zone confinarie, Minghi (1999) e Celata e Paragano (2008) considerano l’attrattività generata dal confine per gli operatori economici.

Trieste come mercato di approvvigionamento è un interessante caso studio trattato da Minghi (1999). Fra la fine degli anni ’80 e gli inizi degli anni ’90 la città di Trieste è meta di viaggi di durata giornaliera da parte numerosi operatori nel settore della distribuzione che presentandosi

ufficialmente come turisti, di fatto acquistavano prodotti nel mercato italiano per poi inserirli nel circuito distributivo locale estero. La peculiarità sta nella dimensione non locale del fenomeno, in quanto il campo gravitazionale di Trieste ha come raggio 400-900 km, raggiungendo Ungheria e l'allora Cecoslovacchia. La fine della guerra fredda pone in rapido contatto due realtà molto differenti: da un lato un sistema economico capitalista e dall'altro un sistema comunista dove il governo ha il pieno controllo sulla produzione e distribuzione. Fra le differenze riscontrabili nei due sistemi vi è anche quella che riguarda la disponibilità, la qualità ed il prezzo dei beni commercializzati. Per cui, una volta venute meno le restrizioni al movimento delle persone e grazie a migliori opportunità nelle comunicazioni, i viaggi giornalieri per sfruttare la disponibilità di prodotto nei mercati dell'Europa occidentale diventano una routine consolidata. Tale fenomeno riguarda migliaia di operatori stranieri e include, dalla controparte italiana, circa un centinaio di commercianti. Questi spostamenti giornalieri se da un lato portano vantaggi economici per gli operatori, dall'altro degradano in termini qualitativi l'ambiente urbano.

Celata e Paragano (2008), analizzando le relazioni industriali tra Italia e paesi dell'area balcanica occidentale, osservano come l'esistenza di differenziali socioeconomici molto forti e il vantaggio dato dalla prossimità geografica sono elementi propulsivi alla presenza straniera. Fattori quali integrazione politica all'Unione Europea, maggiore stabilità politica e processi di privatizzazione determinano la creazione di un contesto istituzionale ed economico favorevole agli investimenti stranieri. Se l'esistenza dei differenziali nei costi diretti ed indiretti e l'accesso alla domanda locale inesausta sono fra le principali ragioni dell'afflusso di capitali, la prossimità geografica, economica, politica e culturale determinano un clima di stabilità che riduce l'incertezza dell'investimento. Specificatamente, riguardo al caso italo-sloveno, gli autori osservano la formazione di processi di agglomerazione nella fascia confinaria riguarda sia imprese italiane che multinazionali. L'elevata permeabilità del confine permette agli attori economici di sfruttare contemporaneamente i differenti vantaggi presenti nella fascia a cavallo del confine, utilizzando la città di Trieste come porta d'accesso al mercato dell'Est Europa.

Bufon (2003, p. 188), nel ripercorrere le relazioni fra Slovenia ed Italia, analizza come i differenziali generati dal confine abbiano portato ad una reazione della struttura del mercato. Una prima forma di riorganizzazione spaziale dell'economia la si può osservare nell'industria del divertimento insediata nel fronte sloveno del confine. Specialmente nella città di Nova Gorica, la presenza di casinò alternativi a Venezia costituisce una forma particolarmente forte di attrazione nei confronti del cliente italiano, che determina numerosi passaggi al confine di turisti. Gosar (2000, p. 115) osserva anche la presenza strategica di negozi duty-free in corrispondenza dei valichi confinari terrestri, poi chiusi in seguito all'intervento delle istituzioni europee.

### 3.4. ACQUISTI OLTRE CONFINE DI CARBURANTE

#### 3.4.1. *Dalla prospettiva del consumatore*

Se le istituzioni e gli operatori economici sono i soggetti responsabili delle differenze spaziali nel prezzo del carburante, sono i consumatori che fanno emergere a livello microeconomico la rilevanza degli acquisti oltre confine. Per studiare la relazione generale fra

spostamento ed acquisti è utile riferirsi a Timothy (2005). L'esistenza di differenziali economici, legali<sup>30</sup> e sociali fra i due fronti di un confine internazionale attraggono consumatori richiamati dalla differente offerta di mercato. Nello specifico, qualora lo spostamento preveda l'attraversamento del confine per lo scopo preciso di fare spese nel paese limitrofo, in base a valutazioni sulla disponibilità locale del bene cercato, caratteristiche della destinazione selezionata, vantaggi di prezzo, il consumatore applica un comportamento strategico per le sue decisioni di spesa e pratica acquisti oltre confine<sup>31</sup>.

Sempre l'autore (*Ibid.*), citando il lavoro di Leimgruber del 1988 *Border trade: the boundary as an incentive and an obstacle to shopping trip*, elenca quali sono le condizioni che fanno sì che gli acquisti oltre confine diventino un fenomeno rilevante. In primo luogo ci deve essere un contrasto notevole fra la località di partenza e quella di destinazione in termini di qualità, prezzo e selezione del bene ricercato. In questa categoria rientrano anche gli orari di apertura favorevoli, dove ad esempio una differente legislazione in materia commerciale può favorire il paese che consente l'apertura durante le giornate festive. In secondo luogo, i consumatori devono agire in un contesto di informazione perfetta, ossia conoscere la struttura dell'offerta presente al di là del confine. Terzo, il confine deve essere abbastanza permeabile da rendere facile l'attraversamento delle persone. Quarto, i consumatori devono essere in grado di compiere il viaggio, sia in termini di mobilità che di disponibilità di valuta.

Nel caso del bene carburante, l'attrattività verso il prodotto estero è legato sostanzialmente a fenomeni di concorrenza fiscale, cioè divergenze nel prezzo del carburante che derivano da un'imposizione tributaria disomogenea. Come mai ci sono obbligazioni tributarie sul bene carburante? Rietveld e van Woudenberg (2005) sottolineano come l'universale presenza di tasse sul carburante a livello internazionale sorge dal fatto che la messa in distribuzione di carburante in rete è fonte relativamente certa di entrate fiscali. Bassi costi amministrativi legati alla riscossione e difficoltà nell'evasione dell'imposta rendono questo bene scelta privilegiata nelle politiche fiscali. Tuttavia, grandi sono le disomogeneità nei valori delle imposte che gravano sulla quantità o sul valore del carburante a livello mondiale. Oltre ad essere fonte di incassi per lo Stato, il cui successivo utilizzo può essere collegato o meno ad un vincolo di destinazione, le tasse sul carburante possono essere motivate per considerazioni ambientali, cioè correggere le esternalità negative come congestione e inquinamento<sup>32</sup>. In presenza di una

---

<sup>30</sup> L'esistenza di una differente legislazione fra Stati implica, da un lato, che le regole del gioco siano diverse per gli attori economici in merito alla stessa materia, dall'altro, che alcuni fenomeni siano o no permessi, in campo ad esempio di prostituzione, gioco d'azzardo, consumo di alcolici (Timothy, 2005, p. 53).

<sup>31</sup> Esiste anche il caso in cui il soggetto economico rilevante sia specificatamente il turista che effettua, contestualmente al viaggio, l'acquisto dei beni. Si allude al *tourist shopping*, dove l'acquisto di beni non è la motivazione principale dello spostamento: la spesa nel mercato estero deriva invece dal desiderio di conservare dei ricordi, sperimentare nuovi prodotti ed esperienze, coprire dei lassi di tempo altrimenti inutilizzati (Tömöri, 2010). È possibile inoltre che venga effettuato un acquisto oltre confine in quanto il punto vendita più vicino è posto al di là del confine, ossia le aree di mercato si estendono fra limiti politici (Timothy, 2005, p. 57), oppure perché il consumatore si trova oltre confine per altri motivazioni, come il lavoro (Romero-Jordán *et al.*, 2013, p. 407).

<sup>32</sup> Come ricordano Rietveld *et al.* (2001, p. 434) le esternalità del trasporto intese come rumori, incidenti e congestioni sono diverse se si considerano aree urbane e rurali. L'esistenza di una unica aliquota alta non è in grado di differenziare gli spazi produttori di costi esterni, le città, da quelli in cui questi sono minori, le aree rurali.

domanda elastica, una maggiore imposizione fiscale ha l'effetto di cambiare il modello comportamentale, riducendo gli acquisti di carburante e permettendo una salvaguardia maggiore dell'ambiente. L'esistenza di una tassazione sui carburanti poi ha altri effetti indiretti, come offrire lo stimolo al consumatore per acquistare veicoli che offrono una resa energetica migliore (Rietveld *et al.*, 2001). La componente fiscale, andando ad incidere sul prezzo finale e dunque sul costo di utilizzo dell'automobile, può portare a favorire l'acquisto del veicolo che consente di fare più chilometri a parità di carburante.

Essendo il carburante un bene quasi omogeneo è da attendersi che gli automobilisti reagiscono ai differenziali di prezzo fra i vari punti vendita, generando turismo fiscale verso le zone di frontiera in cui è presente un minore carico fiscale (Banfi *et al.*, 2005, p. 690). Attraverso l'attrazione di clientela straniera, si ha l'effetto di esportare parte del carico fiscale ai non residenti (Nelson, 2003). Leal *et al.* (2010), in una revisione della letteratura sugli acquisti oltre confine, sottolineano come l'importanza del fenomeno sia collegato all'intensificarsi della globalizzazione dell'economia che ha fortemente ridotto i costi di transazioni connessi alle relazioni commerciali fra luoghi. Più precisamente, Rietveld e van Woudenberg (2005) parlano di integrazione economica e di come l'Europa risenta più di altri continenti il fenomeno a causa della geografia degli stati e la permeabilità dei confini.

Nel commercio, l'ubicazione del punto vendita nel rispetto dell'universo dei consumatori è stato sempre elemento fondamentale per determinare le aree di mercato (e.g. Hotelling, 1929). La distanza ad ogni modo non deve essere valutata meramente nella sua connotazione fisica, immutabile, ma anche nel suo significato relativo, cioè in base al mezzo di trasporto utilizzato per percorrerla (Torre e Rallet, 2005, p. 49). Watson (1955) a tal proposito specifica che la maggiore importanza delle comunicazioni nelle relazioni economiche e politiche ha fatto sorgere la necessità di declinare il concetto di distanza in termini di costo monetario e di tempo impiegato nello spostamento. Nel caso degli acquisti oltre confine di carburante, la valutazione del consumatore della distanza relativa rispetto al confine assume notevole importanza, in quanto è il bilanciamento fra le variabili risparmio di prezzo e disutilità dovuta al maggiore chilometraggio a determinare, *inter alia*, la convenienza allo spostamento verso l'estero.

Gi studi empirici sull'impatto della concorrenza fiscale negli acquisti oltre confine traggono le loro basi teoriche dal modello di equilibrio parziale proposto da Kanbur e Keen (1993). Gli autori considerano un'economia aperta costituita da due paesi, dal peso demografico diverso. Il prezzo del bene in entrambi i paesi è composto da due componenti, una omogenea che rispecchia il costo di produzione, l'altra variabile che dipende dall'aliquota fiscale applicata nel paese. Il consumatore effettua l'acquisto all'estero se percepisce un vantaggio positivo nel recarsi nell'unità amministrativa dall'aliquota fiscale minore, tenuto conto del prezzo finale nazionale ed estero ed il costo in termini di distanza chilometrica nel recarsi al punto vendita. L'obiettivo di ciascun governo è fissare una aliquota fiscale tale da massimizzare le entrate fiscali. In equilibrio, in assenza di cooperazione fra stati, le entrate fiscali pro capite dal bene considerato sono maggiori nel paese più piccolo. Gli autori aggiungono però che in un ottica di massimizzazione delle entrate congiunte dei due paesi, l'introduzione di un'aliquota minima comune è una strategia reciprocamente vantaggiosa in quanto consente al paese maggiore di recuperare entrate fiscali ed al paese minore di ricevere sempre un flusso di consumatori da oltre confine.

La letteratura di economia politica enfatizza anche il ruolo dei gruppi di interesse nell'influire sul livello di tassazione: Nelson (2002, pp. 738-339) ricorda con riferimento alle



accise che maggiore è il peso di un settore economico in termini occupazionali e produttivi, più grande sarà il suo potere in termini politici. In generale, per la geografia economica e le scienze regionali la comprensione delle decisioni assunte dallo Stato in materia fiscale risultano molto importanti in quanto forniscono delle spiegazioni sul perché certi tipi di stabilimenti commerciali tendono ad agglomerarsi in prossimità dei confini (Nelson, 2002, p. 733). Banfi *et al.* (2005, p. 691) osservano come l'alta densità di punti vendita nelle zone di frontiera è indice dell'importanza degli acquisti oltre confine di carburante per l'economia locale. Più specificatamente, non è solo una questione di mera presenza di punti vendita, ma anche di un'anomala concentrazione di capacità di rifornimento intesa come dimensione degli impianti non giustificata dalle caratteristiche della domanda locale (Manuszak e Moul, 2009).

Romero-Jordán *et al.* (2013, pp. 407-408) riassumono i principali effetti diretti della competizione fiscale. Influisce sul comportamento degli automobilisti che hanno la convenienza a percorrere più chilometri per effettuare il rifornimento, incide sugli erogati dei punti vendita e sulle entrate fiscali. In presenza di divergenze nel prezzo nazionale ed estero del carburante si creano dunque forti interconnessioni fra consumatori, industria petrolifera e Stato. Ma queste non sono le uniche conseguenze. I rifornimenti all'estero hanno un impatto anche in termini occupazionali sull'industria distributiva ed effetti ambientali come congestione ed inquinamento nelle zone che attraggono consumatori (Banfi *et al.*, 2005). Inoltre, nello stato dalla maggiore imposizione fiscale generano ricadute negative per altri settori commerciali, visto che per diminuire la perdita di benessere legato al viaggio all'estero, si associa all'acquisto di carburante anche l'effettuazione di altre spese (Rietveld *et al.*, 2001, p. 439). Non è sorprendente trovare dunque esempi a livello internazionale di politiche pubbliche volte a disincentivare o impedire l'acquisto oltre confine di carburante<sup>33</sup>.

### 3.4.2. *Analisi empiriche*

Nella letteratura accademica il fenomeno degli acquisti oltre confine viene perlopiù inquadrato sotto il profilo prettamente statistico con l'analisi dell'impatto per l'industria petrolifera dei differenti regimi fiscali (cfr. Leal *et al.*, 2009). Gli studi possono riguardare sia la variabile erogati, con una stima dei mancati volumi venduti a causa della concorrenza estera, sia i prezzi, con una stima della risposta commerciale dei punti vendita che per via della loro localizzazione risentono del peso di politiche fiscali concorrenti. I risultati degli studi empirici presenti in letteratura risultano fortemente condizionati dalla disponibilità di dati e limitati dalla capacità di distinguere se i viaggi in aree dal minor carico fiscale sono motivati principalmente dalla volontà di acquistare carburante o sono complementari allo svolgimento di altre attività.

Ci possono essere differenze dei regimi fiscali fra stati autonomi ma anche fra entità subnazionali: in quest'ultimo caso l'affidamento di competenze in materia fiscale ai livelli decentrati conduce alla presenza all'interno di uno stesso entità politica di disomogenei regimi fiscali (Leal *et al.*, 2010).

Per quanto riguarda gli Stati Uniti, è un riferimento per la letteratura specialistica il lavoro di Manuszak e Moul (2009) sulla compensazione in termini monetari fra distanza percorsa per effettuare il rifornimento e risparmio fiscale. Specificatamente, nell'analisi viene valutata la convenienza al rifornimento presso i punti vendita dello Stato federale dell'Indiana per i

---

<sup>33</sup> Per degli esempi aggiornati all'anno 2000, si faccia riferimento a Rietveld *et al.* (2001, pp. 438-9).

consumatori provenienti dall'Illinois, dove vige un carico fiscale maggiore. I risultati delle stime econometriche condotte su dati del 2001 per il prezzo del carburante in modalità self-service evidenziano come l'area di Chicago (Illinois) perda circa un 40% degli erogati a causa dalle differenti imposizioni fiscali. Per il continente europeo è interessante il lavoro di Banfi *et al.* (2005) sul turismo fiscale in Svizzera dove alla domanda locale di carburante si somma anche quella proveniente da Italia, Francia e Germania. Attraverso un panel che considera i risultati economici dei punti vendita entro 5 chilometri dal confine fra 1985 e 1997, risulta che una diminuzione del 10% del prezzo svizzero conduce ad un incremento della domanda nelle zone di confine di circa il 17,5%. Sempre per quanto riguarda l'Europa, apprezzabile l'esteso lavoro sul campo di Rietveld *et al.* (2001) sull'analisi degli acquisti oltre confine da parte dei consumatori olandesi per l'anno 1997. Gli autori somministrano circa 900 questionari per dedurre il comportamento dei consumatori in Olanda, dove il carburante è gravato da una imposizione fiscale molto alta. Sul piano prettamente qualitativo, risulta che i rispondenti sovrastimino la differenza di prezzo fra Olanda e l'estero. Nello specifico, non è noto che nelle zone di frontiera con Germania e Belgio il prezzo alla pompa è minore rispetto alla media nazionale. Altre considerazioni importanti emergono sulla valutazione della prossimità del confine. Risulta che il consumatore attribuisce poco valore al tempo utilizzato per raggiungere il punto vendita straniero, considerazione spiegata dagli autori con il fatto che i rifornimenti all'estero vengono compiuti solitamente nel fine-settimana, quando non ci sono forti vincoli nel programma giornaliero. Sul piano quantitativo, si evidenzia che data una differenza fra il prezzo nazionale ed estero corrispondente agli attuali 5 centesimi di euro al litro, circa 30% dei potenziali acquirenti olandesi residenti nella fascia di confine sono disposti a fare rifornimento in Germania.

Dall'analisi della letteratura specialistica emerge che i fattori contestuali determinano le peculiarità locali del mercato del carburante ed è dunque limitante studiare la concorrenza fiscale solo dal punto di vista statistico. Interessante a proposito è la Spagna dove c'è la possibilità per le Comunità Autonome di introdurre delle addizionali regionali sul carburante. Leal *et al.* (2009) studiano gli effetti dell'introduzione dell'addizionale a Madrid (avvenuta ad agosto 2002), Catalogna (dell'agosto 2004) e Valencia (del gennaio 2006) sui prezzi in Aragona, Comunità che non applica l'addizionale. Dal modello econometrico eseguito su dati mensili del prezzo del gasolio dal gennaio 2001 al marzo 2007 risulta che un aumento percentuale dei prezzi in Catalogna o nella Comunità di Madrid fa aumentare le vendite di gasolio in Aragona rispettivamente del 1,6 e 0,59%. Si deduce invece una maggiore consapevolezza degli operatori locali dell'elasticità della domanda al prezzo se si considerano altri contesti locali. Romero-Jordán *et al.* (2013) studiano l'andamento dei prezzi in Galizia, Comunità Autonoma spagnola che nel gennaio 2004 ha introdotto l'addizionale regionale sul carburante. Dalle analisi compiute su dati mensili dal novembre 2000 a settembre 2005 si stima che un aumento del 1% del prezzo del gasolio nella comunità della Castiglia-León, in cui non c'è l'addizionale, determina una variazione del prezzo fra i punti vendita della Galizia localizzati a 10 km dal confine del 0,8%. Da questo gli autori deducono che l'esistenza dell'addizionale non fa scattare aumenti proporzionali del prezzo in Galizia, in quanto gli operatori economici praticano azioni commerciali diverse da quelle attuate dai loro colleghi nell'altro lato del confine per compensare il maggior prelievo fiscale in vigore nella loro Comunità.

I risultati raggiunti dalla ricerca empirica hanno implicazioni anche di politiche economiche. Unanime (e.g. Banfi *et al.*, 2005; Rietveld *et al.*, 2001) è la considerazione che la graduazione spaziale nell'imposizione fiscale per il paese a più alta tassazione possa essere la soluzione al problema degli acquisti oltre confine, sia in un'ottica macroeconomia di entrate fiscali, che in termine d'impatto ambientale a causa del maggior utilizzo dell'automobile per compiere il rifornimento. La stessa politica degli aiuti per i residenti presente nel periodo 1997-2010 in Friuli Venezia Giulia viene considerata un sistema efficace per contrastare il fenomeno degli acquisti oltre confine di carburante, anche se sorgono dei dubbi sulla possibilità che i consumatori attuino comportamenti fraudolenti (Rietveld *et al.*, 2001, p. 456). Il confine orientale non è l'unico settore in cui in Italia si perdono erogati a favore dell'estero. Nella letteratura accademica Banfi *et al.* (2005, p. 691) discutono sul caso dell'alta Lombardia, che, a causa della divergenza fiscale con la Svizzera, dal 2000 applica delle misure simili a quelle del Friuli Venezia Giulia per mitigare gli acquisti di carburante dei propri residenti nella confederazione elvetica<sup>34</sup>. Gli autori riportano che per i primi sei mesi dall'introduzione della misura la domanda di carburante in Svizzera è diminuita attorno al 20-40% come conseguenza della ritrovata convenienza al rifornimento locale in Lombardia.

Come riportato in precedenza, l'esistenza di differenziali di prezzo nel carburante fra Slovenia e Italia e la conseguente abitudine dei residenti delle zone di confine a fare rifornimento nei punti vendita oltre confine sono dei fenomeni osservati anche dai geografi umani. Fornisce alcune delle valutazioni quantitative Bufon (2003) che rileva l'esistenza di una risposta politica ai prezzi bassi del carburante in Slovenia, con l'introduzione degli sconti sulla benzina regionale in Friuli. L'autore a questo proposito specifica che nei primi due anni di introduzione della manovra, sono diminuiti i passaggi transfrontalieri del 15% e molti punti vendita in territorio sloveno hanno chiuso.

La Slovenia, in quanto paese di piccole dimensioni, accessibile e posto in una posizione centrale rispetto ad un bacino di domanda internazionale ampio, risulta assieme al Granducato del Lussemburgo fra i paesi d'Europa in cui la concorrenza fiscale è una determinante strategica degli esiti dell'economia nazionale (Rietveld *et al.* 2001). L'importanza del carburante come fonte di entrate fiscali in Slovenia è emersa anche recentemente nel dicembre 2008 quando il Governo sloveno a fronte della crisi economica ha ricercato aggiuntive fonti di entrate aumentando l'imposizione fiscale sul carburante. La scelta dunque di tenere costante il prezzo alla pompa, fissato in Slovenia per via amministrativa, di fronte ad una diminuzione del prezzo internazionale del prodotto greggio ha avuto l'effetto di assottigliare il differenziale con l'estero e generare attrito fra Stato ed industria petrolifera slovena. Quest'ultima, in gran parte pubblica, ha visto erosi i propri margini di guadagno, a fronte di maggiori entrate fiscali attese per lo Stato. Menicinger *et al.* (2012) propongono uno studio econometrico del mercato del carburante sloveno per fornire indicazioni ex-post sull'opportunità della misura adottata dal governo, considerato che la fiscalità proveniente dal carburante contribuisce secondo le stime dell'autore per il 15% al bilancio nazionale. Per valutare l'impatto della manovra rispetto ad un'ipotesi alternativa di mantenimento dei precedenti livelli di fiscalità, gli autori derivano, per macroarea,

---

<sup>34</sup> Oltre alla scelta della Svizzera di non afferire all'Unione Europea, c'è da sottolineare che il paese elvetico accoglie giornalmente un consistente numero di pendolari italiani. In Banfi *et al.* (2001, p. 691) a titolo di esempio si riferisce che nel 1997 sono stati in media fra 27.000 e 30.000 i lavoratori occupati nel Canton Ticino e nella regione di Basilea che giornalmente giungevano nel luogo di lavoro da oltre confine.

l'elasticità della domanda locale di prodotto in base al prezzo nazionale, estero e al numero di transiti di veicoli. Il paese può essere attraversato dai mezzi pesanti senza necessità della sosta per il rifornimento, per cui decisioni di variare la fiscalità si ripercuote soprattutto nel trasporto merci, dove il camionista si trova davanti le opzioni o di fare rifornimento in Slovenia o di procedere verso il confine. Viene verificato empiricamente che mentre vi è una certa rigidità della domanda nelle aree centrali del paese rispetto al prezzo della benzina, carburante eletto per le auto private, per il gasolio c'è una forte elasticità sia nelle macroregioni di frontiera che nelle aree interne. Tale risultato porta a confermare che l'aumento delle accise ha inciso maggiormente sul bene gasolio, modificando la propensione degli autocarri a fermarsi nel paese per fare rifornimento. Dalla lettura dei coefficienti risulta che la macroarea a confine con l'Italia è quella in cui ad un aumento percentuale dei passaggi ai valichi, la domanda di benzina cresce più che proporzionalmente. Inoltre un aumento del prezzo estero del gasolio determina in questa macroregione maggiori vendite di gasolio rispetto ad altre aree confinarie, confermando la convenienza al rifornimento soprattutto per i veicoli commerciali.

Da parte di accademici italiani l'interesse per il fenomeno del rifornimento verso la Slovenia è concentrato presso un gruppo di studio dell'Università di Udine, coordinato dal Prof. Zaccomer. In Zaccomer (2011) è possibile ritrovare le specifiche dei modelli statistici che costituiscono la base empirica su cui l'amministrazione regionale ha individuato i parametri quantitativi alla base della manovra del 1996. Risulta fondamentale individuare come la domanda di carburante viene ripartita fra Italia e Slovenia per comprendere, dunque, quale livelli di incentivo offrire ai consumatori per scoraggiare il rifornimento all'estero. Se negli anni '90 l'attrattività veniva unicamente dalla Slovenia, negli anni a seguire si va a sommare la maggiore convenienza del gasolio venduto in Austria e una reattività del consumatore friulano nei confronti dell'offerta commerciale dei punti vendita localizzati nel confinante Veneto. Per tale motivo, si eseguono nel 2009 analisi esplorative sulla propensione complessiva alla mobilità extraregionale delle famiglie friulane. Significativo riportare come nel 2009 la propensione media della famiglia verso lo spostamento con destinazione Slovenia è stimato in un intervallo dal 46 al 56% per i residenti nella fascia orientale della regione, mentre per gli stessi la mobilità verso Veneto è sull'ordine del 2 e 5%. Nella fascia a ridosso del Veneto, la propensione media delle famiglie verso lo spostamento con destinazione Slovenia è stimato in un intervallo che va dall'8 al 14%, mentre la propensione dello spostamento verso il Veneto fra il 13 e 21%. Da una lettura complessiva dei dati emerge come i flussi generati dallo spostamento delle famiglie determini una maggiore interconnessione con la Slovenia piuttosto che con il Veneto. Ad ogni modo, le analisi tenendo solo conto della mobilità delle famiglie, non coglie gli spostamenti generati dai mezzi commerciali e dunque non consente adeguatamente di valutare l'integrazione economica fra i territori.

L'industria della distribuzione del carburante in rete in Friuli Venezia Giulia risente in epoca attuale, come riportato in Zaccomer (2012), di numerosi elementi di fragilità. Oltre all'aumentare della forbice con l'estero per causa dell'incremento delle accise determinato a livello nazionale con il D.L. 201/2011, il mercato è composto da soggetti economici, gli operatori indipendenti, che praticano modalità di offerta diverse da quella tradizionale delle compagnie petrolifere. Sviluppatisi soprattutto in contesto Veneto, tali forme aziendali stanno aumentando la loro presenza anche in territorio friulano, sommando alla tradizionale concorrenza con l'estero anche nuove forme di concorrenza interna. Come compagnie petrolifere e operatori indipendenti percepiscono il confine? Nel Capitolo Quarto si forniscono

degli elementi per comprendere l'interazione fra soggetti istituzionali e imprese nel mercato del carburante del Friuli Venezia Giulia.

## *Narrazione del mercato*

### 4.1. ASPETTI METODOLOGICI

#### *4.1.1. Fasi della ricerca*

Analizzare, dal punto di vista scientifico, un mercato significa in primo luogo definire i mezzi e gli strumenti attraverso i quali avvicinarsi all'obiettivo di ricerca. In Loda (2012) vi è un'ampia trattazione della definizione del disegno di ricerca in geografia sociale che si è seguito per strutturare l'analisi.

La prima operazione affrontata è stata la delimitazione del campo d'indagine. Nel caso in esame si è considerato l'impatto del confine nel mercato del carburante in Friuli Venezia Giulia. La ricerca investiga gli effetti delle politiche economiche attuate in regione nel settore carburanti: confronta l'applicazione della manovra economica con le aspettative degli attori economici che offrono nel mercato il prodotto carburante e si trovano concretamente ad affrontare il problema del rifornimento estero. Il fenomeno oggetto di studio, riguardando l'esito di iniziative politiche, comporta il ricorso a diversi strumenti metodologici. Si ha l'obiettivo di descrivere l'impatto del confine narrando sia testualmente che graficamente il mercato della commercializzazione in rete del carburante.

Lo studio prevede tre fasi. La prima parte costituisce l'analisi di sfondo, attraverso cui si approfondiscono i meccanismi della politica regionale, la comprensione di chi sono i beneficiari e la verifica del perché anche oggi si rende necessario uno sostegno alla domanda. Una seconda parte riguarda l'analisi di come l'organizzazione del mercato risenta del confine. Tale parte dello studio è stata condotta tramite interviste a funzionari rappresentanti di istituzioni formali ed attori economici che distribuiscono carburante nella regione tramite punti vendita a loro marchio. Una terza fase consiste in un'analisi cartografica del mercato: viene eseguito un esercizio di interpolazione del prezzo pieno del carburante per visualizzare come si caratterizza spazialmente l'offerta. I dettagli di ogni fase della ricerca vengono esposti nel corso del Capitolo. Ad ogni modo è doveroso menzionare che c'è stato un certo parallelismo nello svolgimento delle fasi, dal momento che l'interazione con gli attori del mercato ha consentito di districare le complessità normative che regolano il settore. I prodotti cartografici realizzati nell'ultima fase non sono stati oggetto dei commenti da parte degli intervistati.

La disponibilità presso la Regione Friuli Venezia Giulia di un'ampia e precisa documentazione riguardo il carburante consente di effettuare un'approfondita analisi esplorativa sul mercato. L'esistenza di un sistema di contributi per litro venduto implica che vi sia un sistematico monitoraggio dei quantitativi erogati presso i punti vendita regionali, una dettagliata

conoscenza dei beneficiari e dei soggetti economici che elargiscono il contributo nelle veci della Regione.

Inoltre, il funzionamento di un sito internet istituzionale in cui sono presenti i prezzi pieni applicati alla pompa del carburante per ogni punto vendita consente di individuare attraverso il marchio la società che si occupa di rifornire con carburante il punto vendita stesso e, dunque, individuare il soggetto economico coinvolto nella distribuzione del prodotto in rete. In secondo luogo, ai fini dello studio è rilevante che il punto vendita venga individuato attraverso l'indirizzo di localizzazione, permettendo dunque l'attribuzione di una dimensione spaziale al prezzo. L'esistenza del sito internet istituzionale è di fondamentale importanza per la ricerca in quanto consente di attingere a dati ufficiali e, quindi, non ad informazioni di natura commerciale per ricostruire il sistema d'offerta.

#### *4.1.2. Pratiche di ricerca in geografia economica*

La comunità accademica e gli stessi autori delle GPN non negano che lo studio delle logiche organizzative e localizzative delle imprese è notevolmente segnato da difficoltà in ordine metodologico (cfr. Coe, 2012): ad un approccio quantitativo più indicato per individuare le relazioni fra luoghi, si contrappone l'uso di metodi qualitativi per analizzare dal basso il funzionamento dell'impresa, della regione e dei settori industriali<sup>35</sup>. Le interazioni delle imprese con gli altri attori hanno rilevanza nello spiegare il successo dei luoghi, ma lo studio della natura di queste relazioni è una questione più empirica che teorica (Markusen, 2003, p. 710).

In generale in geografia economica si assiste ad un allentamento del legame diretto fra opzione teorica e scelta metodologica (Loda, 2012, p. 137), che rende la scelta del metodo legata alla natura della ricerca piuttosto che all'egemonia di un approccio rispetto all'altro. Ad esempio nelle teorie classiche sulla localizzazione l'interesse verte sul comportamento razionale delle imprese, dove forme e funzioni di queste rimangono entità vaghe. La volontà di superare la visione dell'impresa come mero luogo in cui si realizza la trasformazione di input in output ha fatto emergere un approccio comportamentale allo studio della geografia industriale (Healey e Rawlinson, 1993, p. 339) dove anche lo stesso dirigente diventa rilevante per la ricerca accademica. Il tracciare qualitativamente le strategie degli operatori economici e le connessioni tra imprese permette di superare il problema della staticità e generalità delle informazioni desumibili dallo studio di meri dati aggregati (Markusen, 1994, p. 479). Nello specifico, i metodi quantitativi hanno trovato un fertile campo applicativo in geografia socioeconomica, in quanto modalità efficaci per comprendere il funzionamento delle organizzazioni economiche in ragione delle motivazioni e dinamiche sociali fra attori. Schoenberger valuta l'utilizzo di questo metodo di ricerca in ambito aziendale in quanto permette di "capire il comportamento osservato dell'impresa (concernente, per esempio, le sue strategie localizzative) alla luce della sua storia, delle circostanze, e nel contesto di altre considerazioni come la strategia competitiva dell'impresa, la relazione con i suoi mercati, la tecnologia dei prodotti, i metodi di produzione, le relazioni di lavoro, il comportamento dei competitori, e simili" (Schoenberger, 1991, p. 180). Lungimirante è la riflessione dell'autrice rispetto ai contenuti stessi dell'approccio delle catene

---

<sup>35</sup> È doveroso menzionare che la preferenza della letteratura sulle GPN per l'utilizzo di approcci qualitativi nasce dalla difficoltà nel misurare gli elementi sociali dell'economia. Esistono tuttavia apprezzabili sforzi di natura econometrica volti a rendere operativi concetti quali potere, valore e radicamento (cfr. Tonts *et al.*, 2012 per lo studio della relazione fra potere e occupazione).

di prodotto e, soprattutto, delle GPN, in quanto individua le interviste come metodo che permette di riconoscere le imprese come “agenti istituzionali radicati in una rete complessa di relazioni interne ed esterne” (Ivi, p. 181). Prestando attenzione alla natura relazionale dell’attività di impresa, appare dunque molto forte l’idoneità dei metodi qualitativi a studiare le forme di radicamento dell’impresa alla trama produttiva generale. Anche Markusen (1994) nello studio delle regioni sottolinea come l’intervista sia un metodo flessibile per mappare le relazioni locali ed extra-regionali degli attori economici. Più specificatamente l’autrice illustra come le imprese possano essere analizzate quali soggetti che operano su due dimensioni. Da un lato, partecipano all’economia trasformando input in output; dall’altro, competono con altre imprese che svolgono funzioni simili e, con le stesse, cooperano attraverso la partecipazione ad associazioni e altre organizzazioni economiche di categoria.

L’interazione fra ricercatore ed organizzazioni economiche comporta diverse sfide nella realizzazione del caso studio, egregiamente spiegate in McDowell (1998). Nel lavoro l’autrice effettua alcune considerazioni sulle difficoltà nel selezionare ed intervistare persone nella loro posizione di lavoratori altamente qualificati. È rilevante ricordare la difficoltà dell’autrice nel rispettare il piano di campionamento prestabilito. Le connessioni personali con figure privilegiate sono state, nel suo caso, mezzo per ottenere talvolta il contatto e la disponibilità delle organizzazioni economica a partecipare allo studio (Ivi, p. 2136).

Oltre al problema dell’apertura dell’impresa all’osservazione da parte degli accademici, indisponibilità legata anche al momento economico sfavorevole che il settore può vivere, emergono difficoltà legate nell’effettuare colloqui proficui ai fini della ricerca con soggetti professionali impiegati in funzioni economicamente strategiche: l’informazione ricercata nell’intervista è spesso di natura commercialmente sensibile (Ivi, p. 2137).

La difficoltà nel generalizzare le risposte delle interviste fa sorgere la questione della validità (*validity*) e dell’affidabilità (*reliability*) dell’informazione ricavata attraverso l’impiego della metodologia qualitativa. Schoenberger (1991, p. 184) definisce con affidabilità “la probabilità che la ripetizione delle stesse procedure possa produrre gli stessi risultati” e con validità “la precisione di una data tecnica – in che modo i risultati si adeguino all’vera realtà”. L’autrice non arriva ad una conclusione definitiva, ma discute su come le interviste possano offrire rispetto alle procedure standardizzate maggior precisione e qualità perché risultano più adatte a cogliere la complessità dei fenomeni. L’esistenza di un’interazione fra intervistatore e rispondente costituisce una modalità per prevenire possibili malintesi nella comprensione dei quesiti e nella formulazione delle risposte (Healey e Rawlinson, 1993, p. 345). McDowell (1998, p. 2144) d’altro canto sottolinea che la necessità di preservare il carattere di confidenzialità dell’informazione trasmessa durante l’intervista fa emergere problematiche riguardanti la possibilità di effettuare future comparazioni con altri studi su fenomeni analoghi. Come ricorda Yeung (1995) in un lavoro sulle metodologie da applicare negli studi sui legami orizzontali fra imprese, la produzione di dati tramite tecniche qualitative è soggetta a critiche soprattutto a causa di difficoltà nella successiva riproducibilità e convalida. Ad ogni modo per l’autore è l’instabilità del contesto di ricerca a determinare la scelta di un metodo piuttosto dell’altro ed è il mondo sociale, cioè l’oggetto di studio, a determinare la non replicabilità della ricerca.

L’analisi qualitativa non si esaurisce con l’interpretazione dei contenuti delle interviste. Attori economici ed istituzioni sono caratterizzati per produrre documenti, cioè materiale informativo generato nella sfera pubblica di ogni società ed esistente indipendentemente



dall'azione del ricercatore. L'analisi dei documenti che l'uomo e le istituzioni producono rientrano fra le tecniche di ricerca presentate da Corbetta (2003). I documenti istituzionali, siano essi prodotti entro la sfera politica o le organizzazioni di lavoro, possono diventare dati per la ricerca in quanto definiscono la dimensione istituzionale del fenomeno utilizzato.

Loda (2012, pp. 188-9) inserisce fra le fonti di informazione anche le fotografie, in quanto altra manifestazione attraverso cui è possibile comprendere un contesto sociale o interattivo. Crang (2010) ricorda come i metodi visuali non siano mai stati oggetto di scelta privilegiata nella geografia anglosassone. Tuttavia il diffondersi di apparecchiature tascabili per la fotografia e dei software per la condivisione delle immagini impongono una profonda riflessione sull'utilizzo della visualizzazione come metodo per il processo di informazioni. L'utilizzo di metodi visuali come fonte di conoscenza trova nei GIS, i sistemi per la gestione, l'elaborazione e la rappresentazione di dati georeferenziati, terreno fertile di crescita. L'esigenza di rappresentare ed interpretare i fenomeni territoriali e le loro complessità ha creato da sempre uno stretto rapporto privilegiato fra cartografia e geografia. Con lo sviluppo dei GIS, la produzione cartografica non è soltanto mezzo di rappresentazione, ma anche risultato dell'analisi dei dati (Loda, 2012). I GIS come strumento di analisi spaziale consentono di costruire modelli interpretativi di problematiche reali, di procedere con la conseguente elaborazione e produzione di una rappresentazione cartografica che comunica i risultati della ricerca quantitativa. Le tecniche di analisi spaziale possiedono il merito di ridurre la complessità di grandi database in un insieme inferiore di informazione, che attraverso un'adeguata rappresentazione cartografica diventano fonte di conoscenza per il ricercatore. Le carte hanno l'abilità di "presentare, sintetizzare, analizzare ed esplorare il mondo reale" (Kraak, 2009, p. 468) e per questo sono utilizzate per stimolare il ragionamento sulla distribuzione spaziale dei fenomeni. Nella ricerca geografica i dati non hanno bisogno per la divulgazione necessariamente della produzione di un testo scritto: la visualizzazione è un'ulteriore modalità per il ricercatore per la presentazione, grafica, dei dati (Demšar, 2009). Se il mix metodologico è un fatto consolidato della disciplina, l'utilizzo congiunto dei GIS e dei metodi quantitativi sta trovando relativo successo fra gli autori. È infatti modalità per aumentare il potere esplicativo della ricerca in ambito geografico attraverso l'individuazione di correlazioni fra fenomeni non osservabili attraverso una singola modalità di analisi (Elwood, 2010).

## 4.2. ANALISI DI SFONDO

### 4.2.1. Politiche economiche sui carburanti

Il problema di base affrontato nella tesi consiste nell'investigare la dimensione organizzativa e spaziale del mercato del carburante in Friuli Venezia Giulia. Ad un quadro economico e sociale di crisi vissuto dalle popolazioni nel dopoguerra e all'esistenza di forti differenziali di prezzo con l'estero sono conseguiti, *inter alia*, degli interventi di politica economica volti a sostenere la domanda di carburante. Di seguito si costruisce il quadro conoscitivo preliminare all'interno del quale va collocato il fenomeno degli acquisti oltre confine di carburante e la risposta politica a tale problema con il sostegno tramite contributi regionali della mobilità privata. L'analisi di sfondo sulla regione si basa sulla descrizione sistematica delle informazioni

desumibili dallo studio della normativa, dalle conclusioni raggiunte da studi precedenti (Zaccomer 2009, 2012), dall'elaborazione di dati secondari di fonte ISTAT ed ACI.

L'analisi di sfondo oltre a servire a collocare il fenomeno entro dei termini quantitativi è mezzo per acquisire il bagaglio tecnico-giuridico necessario per preparare le successive interviste ed incrementare in tal modo l'esattezza dell'informazione qualitativa processata.

Sotto il punto di vista normativo, il mercato del carburante in regione è stato ed è in parte interessato da due diverse manovre economiche volte a sostenere la domanda di carburante<sup>36</sup>.

Con la L. 1 dicembre 1948, n. 1438 lo Stato considera (Art. 1) "Il territorio della provincia di Gorizia compreso tra il confine politico e i fiumi Vipacco e Isonzo, e l'area recintata del Cotonificio Triestino, posta sulla sponda destra dell'Isonzo [...] fuori dalla linea doganale e costituiti in zona franca". In sostanza, per far fronte alle gravi conseguenze del secondo conflitto mondiale ed aiutare la popolazione locale, si decide a livello nazionale di immettere nell'area individuata una serie di beni in regime di esenzione dal diritto di licenza e dalle imposte di fabbricazione ed erariali di consumo, entro dei specifici limiti di contingenti. Si prevede altresì l'integrazione della disciplina con delle agevolazioni per la popolazione "del territorio limitrofo alla zona franca" (Art. 2). In attesa dell'attuazione del regime, la legge concede l'immissione in consumo nel territorio della zona franca di una serie di prodotti, elencati in tabelle, in esenzione del dazio, dal diritto di licenza, delle imposte di fabbricazione ed erariali di consumo e dalle corrispondenti sovrimposte di confine. Fra i contingenti, vengono inclusi benzina, petrolio e olio combustibile (gasolio e residui). Predetta legge è stata modificata più volte ed in particolare con la L. 27 dicembre 1975, n. 700 si riservano 15.000 tonnellate annuali alla benzina, 12.000 al gasolio per il fabbisogno della popolazione del territorio delimitato dall'Art. 1 della L. 1438/1948 e quello dei residenti presso le zone limitrofe, come definite all'Art. 2 della medesima legge.

Il regime agevolato sul bene carburante, previsto inizialmente per la provincia di Gorizia, è esteso successivamente ad altri contesti spaziali. Nello specifico con il D.L. 29 dicembre 1987, n. 534, convertito con modificazioni dalla L. 29 febbraio 1988, n. 47, si prevedono contingenti sul bene benzina per la provincia di Trieste e taluni comuni della provincia di Udine, elencati nella L. 5 marzo 1985, n. 129. Solo con il D.L. 30 dicembre 1991, n. 417, convertito, con modificazioni, dalla L. 6 febbraio 1992, n. 66, si estende il regime agevolato al prodotto gasolio per il suo uso autotrazione nella provincia di Trieste e parte di Udine.

La Tabella 4.I offre un quadro demografico della regione al 1996. La regione si estende su di una superficie di 7862,3 km<sup>2</sup> e la zona franca occupa circa il 24% del totale, con 1881,1 Km<sup>2</sup>. Nel 1996, nei comuni in cui vige il regime della zona franca risiede circa il 38% della popolazione del Friuli, cioè 449.057 abitanti sui 1.180.279 totali della regione. Solo la provincia di Trieste comprendeva il 56% dei residenti presenti nella zona franca; la provincia di Gorizia, il nucleo originario in cui erano presenti i contingenti, ingloba solo il 30% del totale della popolazione della zona franca con 135.461 abitanti. Il 36% dei 669.102 autoveicoli alimentati a benzina o gasolio della regione è registrato nei comuni della zona franca; confrontando la

---

<sup>36</sup> L'operatività degli attori economici presenti nel mercato carburanti è di per sé direttamente condizionata oltre che dagli indirizzi nazionali e comunitari in tema di concorrenza anche dalle norme tecniche statali, la potestà legislativa delle Regioni e quella amministrativa dei Comuni. Gli interventi di sostegno all'acquisto di carburante hanno un impatto diretto nel mercato non nel lato dell'offerta bensì della domanda in quanto hanno come destinatario chi, possedendo un autoveicolo, deve acquistare carburante per poter circolare.

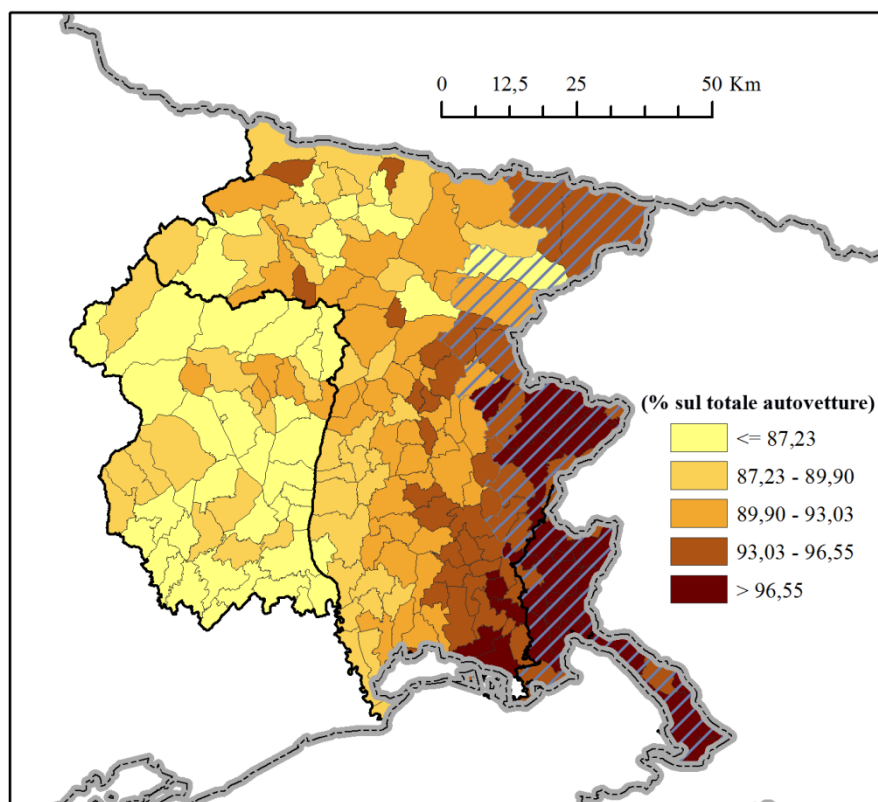
situazione nelle varie province, risulta che a Trieste vi è una minore percentuale di automobili in relazione in popolazione.

Tab. 4.I – Quadro demografico della regione, ripartizione per provincia e zona franca, quadro al 31-12-1996.

	ZF	GO	PN	TS	UD
Superficie (km <sup>2</sup> )	1.881	467	2.275	213	4.907
Popolazione	449.057	136.461	275.164	251.537	517.117
(% sul totale regione)	38,05	11,56	23,31	21,31	43,81
Densità abitativa (ab./km <sup>2</sup> )	239	292	121	1.184	105
Autovetture (benzina e gasolio)	249.787	80.674	150.693	132.901	304.834
(% sul totale regione)	37,33	12,06	22,52	19,86	45,56
Autovetture	250.802	80.968	159.368	133.298	311.661
(% sul totale regione)	0,37	0,12	0,23	0,19	0,45

Fonte: elaborazione su dati ISTAT e ACI.

Interessante entrare nel dettaglio della consistenza comunale di automobili distinta per alimentazione, visto che il legislatore nazionale si è concentrato maggiormente sui contingenti di benzina su quelli di gasolio. Nella Figura 4.1 si rappresenta, tramite una classificazione a quintili, la percentuale comunale di automobili alimentate a benzina al 31-12-1996, primo anno per cui l'ACI raccoglie dati per comune sull'alimentazione del parco automobili.



Fonte: elaborazione dell'Autrice su dati ACI.

Fig. 4.1 – Percentuale di autovetture alimentate a benzina per comune, quadro al 31-12-1996.

Nella carta si inserisce oltre l'indicazione dei confini provinciali anche la simbologia della zona franca in modo tale da individuare più facilmente la relazione fra intervento statale e preferenza per un determinato tipo di alimentazione. Si osserva che i valori della classe con i valori più alti sono concentrati presso la fascia orientale della regione, specificatamente nelle province di Gorizia, Trieste e parte di Udine. Questo risultato spaziale avanza l'ipotesi che il regime della zona franca abbia promosso l'acquisto di automobili alimentate a benzina nelle zone interessate dai contingenti.

Tale politica economica statale di aiuto per il territorio orientale della regione viene meno con l'entrata in vigore della L. 24 dicembre 2007, n. 244, attraverso la quale si dispone che i prodotti energetici sottoposti ad accisa escano dal regime agevolato a partire dal 1 gennaio 2008.

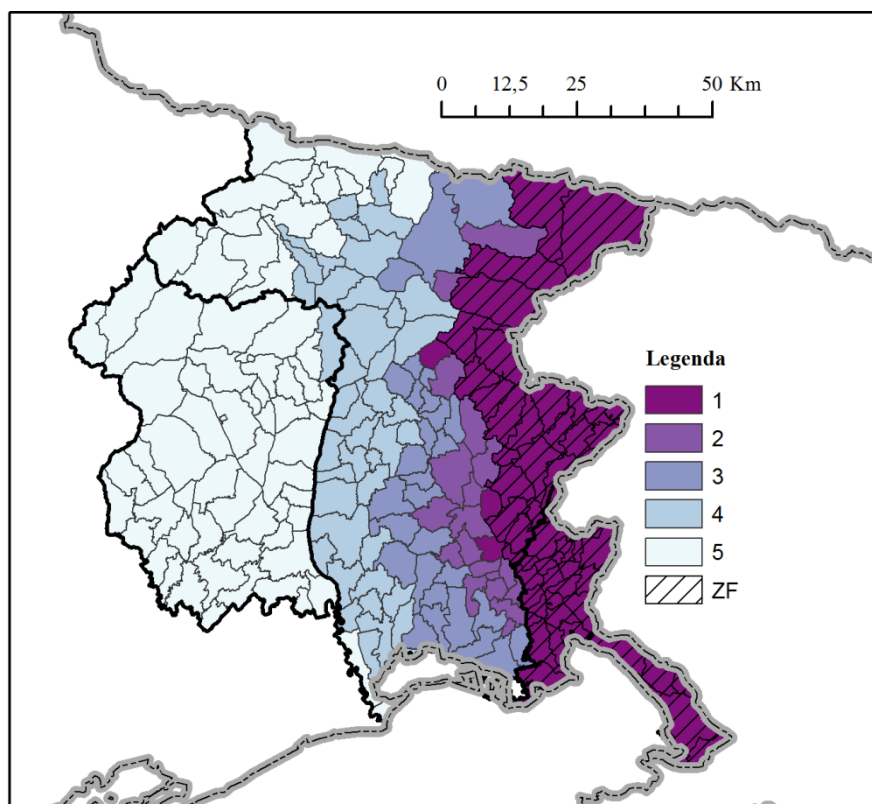
Parallelamente ai provvedimenti statali per la zona franca, dall'aprile 1997 la Regione si impegna nel sostegno dell'intera domanda regionale di carburanti: si tratta dei provvedimenti economici riservati alla popolazione residente introdotti con la L.R. del 12 novembre 1996, n. 47. La sua iniziale legittimazione proviene dalla L. 28 dicembre 1995, n. 549, misura di razionalizzazione di finanza pubblica approvata a livello nazionale. Con tale legge si prevede nell'Art. 3, comma 15 che "Le regioni, nonché le province autonome, possano determinare, con propria legge e nell'ambito della quota d'accisa a loro riservata, una riduzione del prezzo alla pompa delle benzine, per i soli cittadini residenti nella regione o nella provincia autonoma o in una parte di essa". La riduzione del prezzo deve essere tale, nelle regioni e province autonome di confine, da garantire "Che il prezzo alla pompa non sia inferiore a quello praticato negli Stati confinanti e che, comunque, la riduzione del prezzo [...] sia differenziata nel territorio regionale o provinciale in maniera inversamente proporzionale alla distanza dei punti vendita dal confine" (Art. 3, comma 18). Il comma 17 del medesimo articolo riguarda il Friuli Venezia Giulia, con l'assegnazione di una quota delle accise sulle benzine pari a lire 800 per ogni litro venduto nel territorio regionale, per lo specifico motivo di ridurre la concorrenzialità delle rivendite di benzina negli Stati confinanti.

Le disposizioni attuative del comma vengono illustrate nel Regolamento adottato con il Decreto 23 ottobre 1996, n. 655. In questo si spiegano i complessi meccanismi di trasferimenti fra Stato e Regione, ma sostanzialmente il principio alla base dei flussi finanziari è relativamente immediato. Nell'Art. 3, comma 3 del Regolamento si stabilisce che se la Regione avesse venduto più litri di quelli venduti nel 1995, anno di riferimento su cui lo Stato aveva bloccato le somme che intendeva incassare, viene alla stessa riconosciuto per ogni litro venduto in più del predetto 1995 un trasferimento pari all'intera accisa più l'IVA sull'accisa, trasferimento propedeutico al sostentamento dell'onere degli sconti per la Regione Friuli Venezia Giulia. Al comma successivo si aggiunge che ove la Regione avesse realizzato il pareggio tra entrate trasferite dallo Stato ed uscite derivanti dall'onere degli sconti, e cioè avesse venduto molti litri in eccedenza rispetto all'anno base, lo Stato si sarebbe trattenuto oltre all'IVA sul prezzo industriale di ogni litro venduto in più rispetto al 1995 anche, per le quantità eccedenti al punto di pareggio, la differenza fra l'importo dell'accisa e della relativa IVA al netto della quota di accisa assegnata alla Regione e alla relativa IVA.

La L.R. 47/1996 disciplina le attribuzioni riservate alla Regione dalla L. 549/1995 introducendo sconti sul prezzo del carburante. Con la legge regionale si determinano, nei limiti della quota delle accise sulle benzine, pari a lire 800 per ogni litro venduto nel territorio della regione, le modalità per la riduzione del prezzo alla pompa delle benzine. I beneficiari sono per

definizione della legge (Art. 3, comma 1) “I cittadini residenti nella Regione intestatari di veicoli o titolari di diritto di usufrutto su veicoli”, dove per veicoli si intendono, sempre come contenuto nell’articolo “Le autovetture o i motoveicoli soggetti ad iscrizione nel Pubblico Registro Automobilistico”. Il meccanismo di applicazione descritto nella legge originaria è piuttosto complesso, ma riassumibile nei seguenti passaggi generali. I cittadini residenti in regione hanno facoltà di ottenere l’autorizzazione per l’utilizzo della riduzione del prezzo alla pompa delle benzine inoltrando la domanda alle Camere di Commercio della provincia di loro residenza. Una volta autorizzati, il beneficiario si può dunque recare presso qualsiasi punto vendita regionale e richiedere l’applicazione di uno sconto al litro rispetto al prezzo pieno sull’acquisto della benzina. Per il funzionamento assumono importanza i POS, degli apparecchi elettronici installati presso i punti vendita della regione. Essi sono collegati ad un sistema informatico gestito dalla regione e sono utilizzati per la lettura degli identificativi sia per l’elaborazione che lo scambio di dati con il sistema centrale. All’atto del rifornimento il beneficiario della riduzione deve consegnare l’identificativo al gestore che procede alla verifica della corrispondenza del mezzo a quello memorizzato nei dati. Il POS, in base al prezzo pieno impostato dal gestore, applica automaticamente la riduzione spettante per ogni litro acquistato e trasmette i dati al sistema informatico regionale. Le somme corrispondenti alle riduzioni praticate dai gestori sono rimborsate a quest’ultimi dai soggetti da cui proviene la fornitura (solitamente, le c.d. compagnie petrolifere). Questi flussi finanziari sono necessari in quanto il gestore acquista il prodotto dal fornitore al prezzo pieno, che pertanto include tutte le imposte. Il gestore pratica materialmente lo sconto regionale al cittadino, e per sopperire alla differenza finanziaria corrispondente alle riduzioni del prezzo, i fornitori, soggetti più solidi economicamente rispetto ai singoli gestori, anticipano dette somme ai punti vendita a loro marchio. Solo in un secondo momento i fornitori del carburante ricevono a loro volta il rimborso delle somme anticipate ai loro gestori dalla Regione.

Il livello dello sconto è determinato dalla Regione in base all’andamento del prezzo estero ed oltre ad essere variabile temporalmente, lo è anche spazialmente. I comuni vengono classificati in cinque fasce rispetto alla distanza dal confine. Ci sono dunque cinque corrispondenti livelli di sconto, dove la riduzione diminuisce all’aumentare della distanza del comune dal valico confinario praticabile. Essendo il cittadino residente il beneficiario della manovra, lo sconto corrispondente alla fascia del suo comune può essere richiesto in qualunque punto vendita regionale. Nella Figura 4.2 viene rappresentata la distribuzione dei comuni in fasce così come determinato dal Decreto del Presidente della Giunta Regionale 7 marzo 1997, n. 076/Pres. Nella rappresentazione cartografica è presente oltre l’indicazione dei confini provinciali anche quella, tramite tratteggio, dei comuni in cui i cittadini potevano richiedere l’acquisto di carburante in regime agevolato. Dal 1997 al 2007 vi era una doppia possibilità per quest’ultimi: o richiedere il carburante in regime agevolato o lo sconto sulla benzina, che era però meno conveniente del primo dal momento che il prezzo finale includeva parzialmente una quota di accisa e l’IVA.



*Fonte:* elaborazione dell'Autrice.

Fig. 4.2 – Suddivisione della regione in fasce secondo la L.R. 47/1996.

Anche se la L. 549/1995 e la L.R. 47/1996 si riferiscono genericamente agli stati confinanti, l'intensità dello sconto viene a dipendere dalla prossimità geografica con la Slovenia. Il fatto che il problema fosse la Slovenia è chiaro anche nel modello microeconomico realizzato nello studio preliminare della formulazione della L.R. 47/1996, dove si suppone che il consumatore regionale valuti il beneficio economico e i costi sostenuti dall'andare in Slovenia per il rifornimento (cfr. Zaccomer, 2009). Le province di Gorizia e Trieste ricadono interamente nella prima fascia, i comuni della provincia di Udine sono distribuiti su tutte le fasce, Pordenone appartiene quasi interamente all'ultima, quella con lo sconto minore. Utile osservare i dati presentati nella Tabella 4.II sulla popolazione interessata dalle agevolazioni sul carburante. Circa il 38% dei residenti totali della regione appartengono ai comuni della prima fascia e circa il 99% di quest'ultimi aveva oltre la possibilità di comprare benzina con lo sconto, anche carburante contingentato. Se si assume che i cittadini residenti<sup>37</sup> abbiano registrato la loro autovettura nella loro provincia di residenza e applicando la semplificazione sulla relazione univoca fra autovettura e beneficiario<sup>38</sup>, si può approssimare il numero delle autovetture coinvolte nel numero totale di circa 630.000 unità.

<sup>37</sup> La legge nella sua formulazione originaria parla di cittadino residente, solo in una fase successiva con la L.R. 10 maggio 2000, n. 11, si estende la definizione di beneficiario alle persone fisiche residenti, facendo venire meno il criterio della cittadinanza.

<sup>38</sup> Si precisa che il numero di autovetture presentato nella tabella include anche le auto intestate a società, soggetto non autorizzato a beneficiare dello sconto regionale. Inoltre, come riportato precedentemente,

Tab. 4.II – Soggetti interessati dalla L.R. 47/1996, ripartizione in base alle fasce di sconto, quadro al 31-12-1997.

	ZF	1	2	3	4	5
<b>Superficie</b> (km <sup>2</sup> )	1.881	1.938	470	920	1.384	3.150
<b>Popolazione</b>	446.390	452.328	151.460	134.620	128.691	310.757
(% sul totale regione)	37,90	38,40	12,86	11,43	10,93	26,38
<b>Densità abitativa</b> (ab./km <sup>2</sup> )	237	233	322	146	93	99
<b>Autovetture a benzina</b>	242.279	245.553	104.662	70.604	62.090	154.501

Fonte: elaborazione su dati ISTAT e ACI.

Dunque, con l'applicazione di sconti sulla benzina si vengono a creare due sistemi di prezzi. Il beneficiario richiedente paga il bene ad un prezzo netto, dove lo sconto dipende dalla determinazione della Regione. Parallelamente continua ad esserci il mercato a prezzo pieno che è composto invece da chi effettua rifornimento senza sconto. Un consumatore può comprare a prezzo pieno per diverse ragioni: i) non è un residente della regione (es. è un turista, un lavoratore transfrontaliero); ii) il suo mezzo non è incluso nelle categorie dei beneficiari (es. è un'auto intestata ad una impresa, è un ciclomotore); iii) decide di non usufruire dell'aiuto della regione (es. il costo del rifornimento non è significativo per il suo reddito, non è a conoscenza dell'iniziativa) o non può usufruire (es. utilizza la modalità di erogazione self-service). Il gestore non ha variazioni in termini di entrate monetarie se il rifornimento viene effettuato dall'una o dall'altra categoria. Ad ogni modo, il rifornimento al beneficiario richiedente comporta la necessità per l'operatore di verificare il possesso dei requisiti e il calcolo dello sconto da applicare.

Nel corso degli anni ci sono state numerose modifiche che hanno riguardato diversi aspetti della normativa. Fra le più significative c'è da segnalare: variazioni nella categoria dei beneficiari, nella afferenza dei comuni alle fasce, nel metodo di calcolo dello sconto e l'applicazione di una modalità elettronica di determinazione automatica delle riduzioni. Essendo la prima frutto di volontà politica e le altre variazioni di natura tecnica non verranno trattate in questa sede. Di notevole impatto per il mercato del carburante regionale è la decisione, legittimata a livello nazionale con la L. 27 febbraio 2002, n. 16 e poi declinata a livello locale con la L.R. 20 marzo 2002, n. 9, di introdurre sconti anche sul gasolio. A partire dal giugno 2002 dunque congiuntamente alla benzina vigevano sconti anche su di un altro carburante, che stava assistendo ad una rapida crescita nel mercato, grazie alle sempre migliori performance delle autovetture alimentate da questo combustibile. Come si osserva dalla Tabella 4.III le autovetture a gasolio nel 2002 sono soltanto il 10% rispetto al totale delle autovetture. La quota delle autovetture alimentate a gpl o metano, propulsori non incentivati dalla normativa regionale, è ancora più esigua. Inoltre, la disponibilità a partire dal 2002 di statistiche comunali ACI sulla proprietà dei veicoli, distinti per natura dell'intestatario (es. privato, società per azioni, società a responsabilità limitata), consente di effettuare un ragionamento ulteriore sul parco autovetture e constatare che circa il 94% dei veicoli totali sono registrati a privati. Essendo la L.R. 47/1996 indirizzata a intestatari di veicoli per uso privato, applicando la semplificazione

---

nella definizione di beneficiario ci sono sia gli intestatari di veicoli o i titolari di diritto di usufrutto su veicoli, onde in questa categoria si includono anche i motoveicoli soggetti ad iscrizione nel Pubblico Registro Automobilistico.

sulla relazione univoca fra autovettura e residente, si possono approssimare i beneficiari nel numero di 660.000 interessati, anche se con questa statistica non si includono i residenti intestatari di motoveicoli, chi è titolare del diritto di usufrutto ed i nuovi soggetti considerati come beneficiari, nello specifico, i cointestatari, i soggetti autorizzati in via permanente al rifornimento di veicoli intestati ad ONLUS e i proprietari di unità di diporto.

Tab. 4.III – Soggetti interessati dalla manovra regionale in seguito dell'introduzione L.R. 9/2002, ripartizione in base alle fasce di sconto, quadro al 31-12-2002.

	ZF	1	2	3	4	5
<b>Popolazione</b>	439.665	445.773	153.956	137.228	141.774	312.857
(% sul totale regione)	0,37	0,37	0,13	0,12	0,12	0,26
<b>Autovetture</b>	255.488	259.295	96.540	84.730	83.233	191.539
(% sul totale regione)	35,72	36,25	13,50	11,84	11,64	26,78
<b>Autovetture a benzina</b>	240.043	243.508	86.966	75.163	71.293	153.664
<b>Autovetture a gasolio</b>	14.375	14.682	8.542	8.701	10.561	31.658
<b>Altre autovetture</b>	1.070	1.105	1.032	866	1.379	6.217
<b>Autovetture intestate a privati</b>	240.823	244.405	89.733	77.836	78.406	175.360
(% su autoveicoli totali)	94,26	94,26	92,95	91,86	94,20	91,55

Fonte: elaborazione su dati ISTAT e ACI.

Dal punto di vista finanziario nel rapporto Stato-Regione una novità importante viene introdotta con la già citata L. 24 dicembre 2007, n. 244, attraverso la quale si dispone che a partire dal 1 gennaio 2008 spetta alla Regione oltre alle entrate tributarie erariali previste allo Statuto Speciale elencate nella L.C. 31 gennaio 1963, n. 1, anche “Il 29,75 per cento del gettito dell'accisa sulle benzine ed il 30,34 per cento del gettito dell'accisa sul gasolio consumati nella regione per uso autotrazione”. La L. 244/2007 abroga contestualmente il comma 16, Art. 3 della L. 549/1995; con la suddetta inoltre il legislatore toglie il riferimento, sempre nella stessa legge al comma 15, alla quota dell'accisa a loro riservata. Anche in questo caso non è inserito alcun principio di vincolo all'utilizzo delle risorse.

Nel novembre 2008 la Commissione Europea avvia una procedura di infrazione, tuttora in corso, nei confronti della Repubblica Italiana per la presunta violazione da parte della L.R. 47/1996 degli obblighi derivanti dalla direttiva 2003/96/CE del 27 ottobre 2003 sulla tassazione dei prodotti energetici. Si ritiene che il meccanismo della legge regionale operi come una riduzione, tramite rimborso, dell'aliquota di accisa in ambito regionale, in contrasto con il principio della direttiva che vuole l'applicazione di un'aliquota unica a livello nazionale. Per la Commissione le somme rimborsate ai fornitori di carburante dalla Regione corrispondono alle imposte versate dalle compagnie petrolifere, incidendo sul regime fiscale. All'Italia era stata concessa una deroga ai sensi della precedente direttiva del 1982 con la quale si autorizzava ad applicare aliquote d'imposta ridotte ed esenzioni d'imposta a livello regionale in specifici casi, fra cui il Friuli Venezia Giulia. Scaduta nel 2006, l'Italia non ha avanzato ulteriori richieste di deroga e questa situazione determina, secondo la Commissione, che l'Italia applichi un'aliquota di accisa ridotta in assenza di deroghe. Da parte italiana le istituzioni affermano che nel territorio della Regione viene applicata la stessa aliquota vigente nel territorio nazionale e il relativo onere fiscale viene integralmente assolto dai soggetti economici al momento dell'immissione dei prodotti sul mercato. La Regione non ha potere di manovra sulle accise ed i



benefici da essa concessi sono agevolazioni per i cittadini derivanti dall'autonomia di spesa della Regione, sulla quale non gravano vincoli di destinazione.

In risposta al nuovo status politico della Slovenia e alle novità presenti nel mercato carburanti italiano, si rende necessaria una riforma alla struttura dei contributi regionali per il rifornimento (Zaccomer, 2012). Nel 2010 le vendite presso i punti vendita regionali non sono solo minacciate dalla concorrenza estera: nel lato occidentale, causa il proliferare di iniziative imprenditoriali private in Veneto, emerge una forte attrattività dei punti vendita veneti non a marchio delle compagnie petrolifere. Queste forme imprenditoriali offrono generalmente un prodotto a prezzo più basso rispetto a quello delle compagnie petrolifere e grazie alla forte interconnessione fra le province di Pordenone e Treviso, costituiscono un'ulteriore fonte di attrattività per i consumatori friulani.

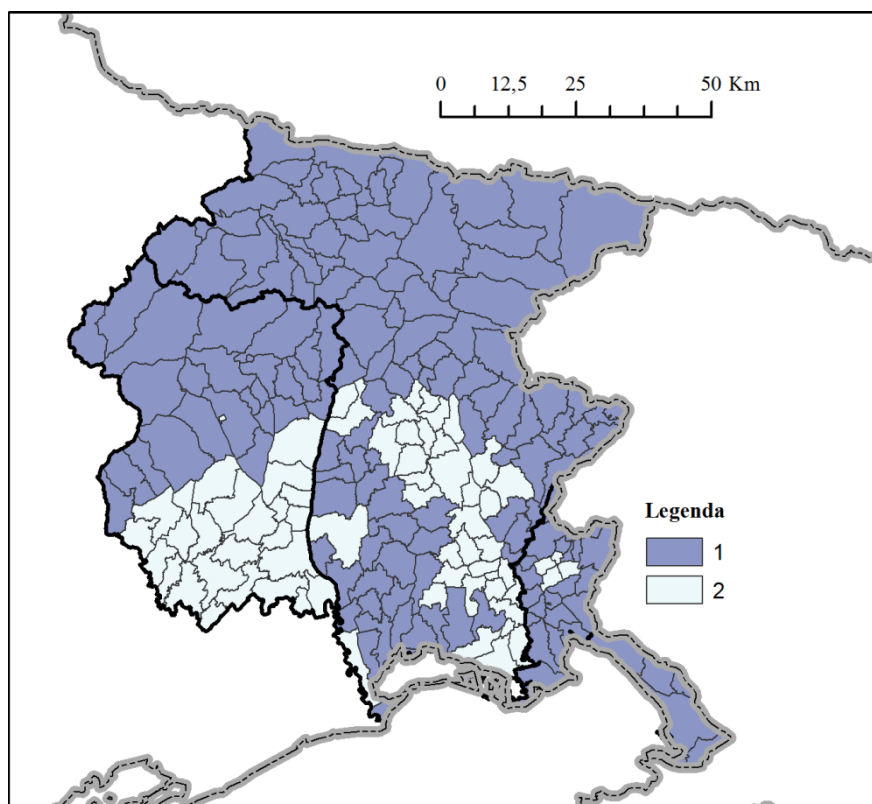
La L.R. 11 agosto 2010, n. 14, dopo un periodo iniziale di inoperatività causa la pendenza di un ricorso<sup>39</sup> dello Stato sostituisce dal novembre 2011 gli sconti sull'acquisto del carburante previsti dalla precedente normativa. La nuova legge ha l'obiettivo generale di promuovere la mobilità privata attraverso diversi canali. Come affermato nell'Art. 1, comma 1 "a) dispone misure di sostegno per l'acquisto di carburanti per autotrazione privata per la mobilità su strada; b) dispone incentivi per l'utilizzo di motori parzialmente o totalmente indipendenti da carburanti combustibili per la mobilità su strada; c) sostiene la ricerca e lo sviluppo di tecnologie volte alla realizzazione di motori parzialmente o totalmente indipendenti da carburanti combustibili; d) favorisce l'ampliamento della rete di distribuzione di carburanti a ridotto impatto ambientale".

Per quanto riguarda il primo punto, sostanzialmente i meccanismi di richiesta del contributo da parte dei beneficiari rimangono invariati. Tuttavia nella nuova legge le società fornitrici di carburante ai punti vendita sono escluse dal circuito dei rimborsi. I flussi finanziari sono unicamente fra Regione e gestori ed hanno una tempistica settimanale, rispetto ai precedenti rimborsi mensili. I gestori sono infatti soggetti che hanno maggiori difficoltà rispetto alle compagnie ad affrontare esposizione finanziaria nel periodo intercorrente tra l'anticipazione e la corresponsione delle somme da parte della Regione. Rilevante novità riguarda la determinazione dei contributi. Come rappresentato nella Figura 4.3, l'appartenenza dei comuni all'una o l'altra fascia è legata alla prossimità geografica con la Slovenia. La misura dei contributi, maggiore in fascia 1 rispetto alla 2, viene a dipendere dalla residenza del beneficiario in un comune definito dalle normative europee come economicamente svantaggiato<sup>40</sup>. Circa il 69% dei comuni ricadono nella prima fascia; la provincia di Trieste è interamente nella prima fascia, situazione mista per le altre.

---

<sup>39</sup> Sentenza n. 185 del 7 giugno 2011 della Corte Costituzionale nel giudizio di legittimità costituzionale dell'art. 3 della Legge Regione Friuli-Venezia Giulia 11 agosto 2010, n. 14 promosso dal Presidente del Consiglio dei ministri con ricorso notificato il 12-16 ottobre 2010.

<sup>40</sup> Nell'Art. 3, comma 3 si fa specificatamente riferimento ai "Comuni montani o parzialmente montani individuati come svantaggiati o parzialmente svantaggiati dalla direttiva 273/1975/CEE del Consiglio, del 28 aprile 1975, relativa all'elenco comunitario delle zone agricole svantaggiate ai sensi della direttiva 75/268/CEE (Italia), e nei comuni individuati dalla decisione della Commissione europea C(2009) 1902 del 13 marzo 2009 che approva il DOCUP Obiettivo 2 2000-2006 e dalla deliberazione della Giunta regionale 24 aprile 2009, n. 883, di presa d'atto di tale decisione".



Fonte: elaborazione dell'Autrice.

Fig. 4.3 – Suddivisione della regione in zone secondo la L.R. 14/2010.

Come si osserva nella Tabella 4.IV, nonostante l'area su cui insiste la prima fascia corrisponda a circa il 77% della superficie dell'intera regione, in termini demografici i residenti della prima zona sono il 55% degli abitanti totali della regione. Trattasi, come indirizzato dalle direttive europee richiamate nella legge regionale, di comuni svantaggiati siti perlopiù in aree montane.

Tab. 4.IV – Soggetti interessati dalla L.R. 14/2010, ripartizione in base alle zone di contributo, quadro al 31-12-2011.

	1	2
Superficie (km <sup>2</sup> )	6.066	1.797
Popolazione	675.807	541.973
(% sul totale regione)	55,49	44,51
Densità abitativa (ab./km <sup>2</sup> )	111	302
Autovetture	410.722	359.087
(% sul totale regione)	53,35	46,65
Autovetture a benzina	283.884	222.072
Autovetture a gasolio	119.728	125.481
Altre autovetture	7.110	11.524

Fonte: elaborazione su dati ISTAT e ACI.

La differenza socio-economica fra le due fasce emerge anche dalla valutazione che il rapporto residenti/autovetture assume un valore minore nella seconda fascia, testimoniando per quest'ultima una maggiore dipendenza dalla mobilità privata su quattro ruote. Rispetto al 2002 aumenta notevolmente il peso degli autoveicoli alimentati a gasolio nel parco autovetture regionale, portando all'evidenza che circa una vettura su due sia a gasolio. Limitata la diffusione di autovetture alimentate a gpl o metano rispetto alla media nazionale: analizzando dati di fonte ACI, nel 2010 su 37 milioni di autoveicoli in Italia, circa il 6% appartiene a questa categoria, mentre in regione la percentuale scende al 2%.

Anche il valore dei contributi è slegato dal prezzo estero secondo questo apparato. Essi hanno carattere fisso, determinato dalla legge, a cui si aggiunge eventualmente un'ulteriore componente, limitata temporalmente, approvata tramite deliberazioni della Giunta Regionale. Si prevede un sistema di incentivi che da un lato premia con maggiori contributi chi possiede un veicolo con motore a emissioni zero in abbinamento o coordinamento a quello a propulsione a benzina o gasolio, e dall'altro penalizza chi circola con omologazione con codifica ecologica Euro 4 o inferiore. Sempre prendendo come periodo di riferimento il mese di gennaio 2013, analizzando la normativa regionale, si può quantificare il contributo della Regione alle spese sulla mobilità privata in Friuli Venezia Giulia. Un beneficiario della Zona 1, comprendente i comuni individuati come svantaggiati dalla normativa europea, può acquistare benzina pressì i punti vendita regionale vantando un contributo totale di 21 centesimi al litro e di 14 centesimi se a gasolio. Nella Zona 2 i contributi passano a rispettivamente, per benzina e gasolio, a 14 e 9 centesimi al litro.

La discontinuità con la normativa precedente è testimoniata con il passaggio di competenze dalla Direzione Finanze, responsabile degli atti amministrativi della L.R. 47/1996, a quella Energia.

Il persistere del problema con la concorrenza estera emerge tuttavia con la previsione a livello nazionale di un Fondo per la valorizzazione e la promozione delle realtà socioeconomiche delle zone appartenenti alle regioni di confine (L. 44/2012) che la Regione ha destinato per la parte di sua competenza all'erogazione dei contributi sugli acquisti di carburante per autotrazione (L.R. 14/2012).

Considerata la difficoltà nello stilare una univoca relazione fra causa ed effetto, è difficile tracciare in termini quantitativi un bilancio sulle politiche di sostegno della domanda di carburante intercorsa negli anni. Ad ogni modo, per approssimare la vulnerabilità del mercato può essere utile effettuare delle considerazioni sull'andamento spaziale degli erogati. Dai dati forniti dalla Direzione Energia della Regione si evince che nel 2012 sui 268.680.880 litri di benzina venduta negli impianti regionali, circa il 71% ha come acquirente i beneficiari della L.R. 14/2010; per il gasolio invece la situazione è opposta, ossia di 295.101.741 litri venduti solo circa il 26% è destinato a richiedenti. Nelle Tabelle 4.V e 4.VI sono presenti le variazioni annuali nelle vendite di carburante nel mercato a prezzo pieno per il gasolio e per la benzina fra il 2003 e 2011. In entrambi i casi emerge una forte divergenza dell'andamento delle variazioni, e una forte instabilità, sia in negativo che in positivo, del mercato nella provincia di Gorizia, quello più problematico per gli operatori intervistati. Su Gorizia e Trieste emerge in modo distinto un boom delle vendite fra 2009 e 2008, assente nelle restanti province, conseguenza probabile della variazione della politica fiscale in Slovenia avvenuta nel 2008. Emerge chiaramente la crisi del 2012 dovuta all'aumento delle accise del 2011 con variazioni annuali di due decimali per tutte le province. Pordenone evidenzia una tenuta maggiore, seppur lieve nel

caso del gasolio, rispetto alle altre province, dando prova che il calo della domanda abbia un andamento spaziale, legato al confine.

Tab. 4.V – Variazione annuale percentuale degli erogati di gasolio venduti a prezzi pieno, ripartizione per provincia, periodo 2003-2012.

	GO	PN	TS	UD
2003-04	13,93	2,29	-3,62	5,02
2004-05	10,26	1,15	-0,01	2,57
2005-06	4,72	3,90	9,89	2,66
2006-07	4,62	9,18	-3,10	11,61
2007-08	0,26	-4,01	13,10	-3,36
2008-09	37,31	36,95	28,43	35,51
2009-10	24,62	17,69	19,40	17,23
2010-11	-26,61	-2,71	-16,54	-14,64
2011-12	-37,09	-24,43	-24,60	-28,61

Fonte: elaborazione su dati Regione Friuli Venezia Giulia, Direzione Finanze (gennaio 2003-ottobre 2011) e Energia (novembre 2011- dicembre 2012).

La spazialità della domanda risulta più marcata nella lettura dei dati sulla benzina, carburante eletto per gli automobilisti privati che effettuano basso chilometraggio e dunque soliti a rifornimenti locali. La variazione annua nella provincia di Pordenone si ferma al 15%, mentre nelle altre oscilla dal 33% di Gorizia al 26% di Udine.

Tab. 4.VI – Variazione annuale percentuale degli erogati di benzina venuti a prezzi pieno, ripartizione per provincia, periodo 2003-2012.

	GO	PN	TS	UD
2003-04	-5,73	-3,07	-8,54	-5,36
2004-05	-0,78	-6,56	-10,86	2,27
2005-06	-17,46	-4,10	-3,73	-14,52
2006-07	-3,68	-7,74	-5,88	-7,23
2007-08	60,09	-5,66	15,23	-6,58
2008-09	36,26	7,66	30,28	13,14
2009-10	30,14	14,01	24,50	15,99
2010-11	-6,82	6,16	-7,36	7,71
2011-12	-33,38	-15,05	-27,42	-26,40

Fonte: elaborazione su dati Regione Friuli Venezia Giulia, Direzione Finanze (gennaio 2003-ottobre 2011) e Energia (novembre 2011- dicembre 2012).

#### 4.2.2. Contestualizzazione del mercato sloveno

È doveroso accennare al contesto demografico ed economico presente nel lato sloveno del confine. La ricostruzione del quadro di sfondo si basa sulla presentazione di dati secondari dell'Ufficio di Statistica della Repubblica di Slovenia e AJ PES, Agenzia della Repubblica di

Slovenia per evidenze pubbliche e servizi e dalle conclusioni raggiunte da studi precedenti (Valussi, 1972; Mencinger *et al.*, 2012).

L'entrata della Slovenia nell'Unione Europea se da un lato ha determinato la necessità di un recepimento di un quadro normativo sovranazionale, comune dunque con l'Italia, dall'altro non ha determinato un contestuale annullamento dei differenziali economici. Per quanto attiene al settore carburanti, la presenza della Slovenia nell'Unione Europea implica per il paese il rispetto del principio delle aliquote minime d'accisa sugli oli minerali stabilite dalla normativa comunitaria. Non ci sono formalmente altri vincoli che impediscano alla Slovenia di attirare consumatori italiani presso i punti vendita localizzati entro i propri limiti amministrativi.

I flussi per gli acquisti oltre confine di carburante dall'Italia verso la Slovenia persistono in epoca odierna, anche con il nuovo quadro politico ed economico, sostanzialmente per tre motivi. In primo luogo, la tassazione è più vantaggiosa nel paese slavo rispetto all'Italia. Nonostante i differenziali si siano allentanti con il tempo, dalla analisi delle tabelle proposte dalla Direzione Generale Fiscalità ed Unione Doganale della Commissione Europea<sup>41</sup> si evince che nel gennaio 2013 in Italia l'accisa sulla benzina ammonta a 728,40 euro per 1.000 litri, in Slovenia è pari a 575,94. Per quanto riguarda il gasolio utilizzato come carburante, sempre per lo stesso periodo, in Italia l'accisa è a 617,40 euro per 1.000 litri, al di là del confine a 448,90. Inoltre, poiché sul costo industriale e l'accisa viene applicata anche l'IVA, è importante ricordare che per l'Italia nel periodo di riferimento è al 21%, mentre in Slovenia è al 20%.

In secondo luogo, vi è un'abitudine consolidata di andare in Slovenia: nel viaggio si associa al rifornimento anche l'effettuazione di altre spese e/o l'acquisto di servizi ricettivi.

Infine, non sono presenti forti discontinuità fisiche fra i due paesi da rendere particolarmente oneroso per il consumatore italiano il viaggio all'estero. La prossimità geografica, misurata in termini relativi, è un fattore competitivo che in un contesto di confini permeabili avvantaggia il paese in cui è vigore il prezzo minore. L'assenza di controlli da parte della polizia di frontiera per l'automobilista privato è un ulteriore elemento che rende lo spostamento all'estero ancora più facile rispetto all'epoca antecedente all'entrata della Slovenia in area Schengen. Inoltre, l'adozione dell'euro consente all'automobilista italiano di evitare i costi di transazione legati al cambio valuta.

Per comprendere la diversa convenienza economica nel fare rifornimento nei due paesi è utile un esempio. Prendendo come fonte di dati i bollettini prodotti dalla Direzione Generale Energia della Commissione Europea<sup>42</sup>, è possibile osservare che in data 21 gennaio 2013 mentre il prezzo di riferimento per l'Italia è di 1742,23 euro per 1.000 litri per la benzina e 1683,13 per il gasolio, in Slovenia i prezzi si attestano rispettivamente a 1501,00 euro per 1.000 litri e 1395,00. Considerando invece il prezzo al netto della tassazione i valori fra Italia e Slovenia tendono a convergere: è di 711,46 euro per 1.000 litri per la benzina in Italia contro 666,33 per

---

<sup>41</sup> Cfr. nota 1 del Capitolo Terzo.

<sup>42</sup> Per aumentare la trasparenza nel mercato dei prodotti petroliferi la Commissione Europea divulga dei bollettini con i prezzi vigenti nei paesi dell'Unione Europea al netto e al lordo delle tasse per alcuni prodotti petroliferi. I dati sono pubblicati in <[http://ec.europa.eu/energy/observatory/oil/bulletin\\_en.htm](http://ec.europa.eu/energy/observatory/oil/bulletin_en.htm)>. C'è da osservare che i dati presentati sono dei valori indicativi per ogni paese membro che non tengono conto delle politiche commerciali locali. Inoltre, vale la pena ricordare che il consumatore privato friulano percepisce uno stacco minore con la Slovenia in quanto parte del costo del rifornimento presso i punti vendita della regione è coperto dal contributo al litro elargito dalla Regione.

Slovenia. Stessa situazione per quanto riguarda il gasolio con un valore al netto della tassazione di 773,62 euro per 1.000 litri in Italia e 706,66 in Slovenia.

Valussi (1972) ricorda a proposito che l'annessione di questa porzione di territorio alla Jugoslava causa non poche difficoltà per il regime socialista. La prima questione riguardava la necessità di dover procedere, alla luce della politica di accentramento voluta dal regime, con un riassetto amministrativo dei territori annessi; sul piano economico c'era invece la necessità di ripensare alle vie di comunicazione che prima convergevano su Trieste e Gorizia. Senza contare che nell'area si assiste ad uno spopolamento di italiani che doveva essere reintegrato con immigrazione di popolazioni dall'interno. Se in un primo momento si attua una politica assistenziale, con la creazione ad esempio di Nova Gorica, in un secondo momento si attua una politica di industrializzazione e di sviluppo commerciale e turistico. Quest'ultimi sono fortemente dipendenti dalla politica estera ed hanno positivamente risentito degli accordi con l'Italia sulla mobilità di persone e merci, attraverso i quali il confine diventa più permeabile.

Che il confine italo-sloveno sia strategico per il mercato dei carburanti sloveno è possibile desumerlo osservando i dati sui flussi veicolari in Slovenia secondo una ripartizione per macro-aree. Le elaborazioni di Mencinger *et al.* (2012) di dati di traffico, forniti dall'autorità gestore della rete stradale ed autostradale slovena sui passaggi di veicoli in ambo le direzioni presso precisi siti, consentono di fornire delle stime sul traffico in entrata ed uscita dalla Slovenia. Dalla lettura della Tabella 4.VII è possibile osservare che i maggiori flussi veicolari in Slovenia sono nell'area di frontiera con l'Italia, con circa 1.145.306 passaggi. Seguono, osservando i valori assoluti, Austria, Croazia e Ungheria. Il primato per i passaggi di autocarri permane in termini assoluti per la fascia a ridosso all'Italia, con 47.042 passaggi. Se si osservano i valori in termini relativi, ossia qual è la località in cui è i flussi di autocarri hanno un peso maggiore rispetto al totale, il primato è nella zona di frontiera con l'Ungheria circa il 49% dei flussi.

Tab. 4.VII – Flussi veicolari nella rete infrastrutturale slovena, medie mensili per il periodo 2003-2009.

Veicoli complessivi		Autocarri
Italia	Škofije	408.757
	Kozina	161.898
	Fernetiči	354.573
	Vrtojba	220.078
Austria	Lipce	267.507
	Šentilj	152.179
	G. Radgona	137.948
Croazia	Obrežje	261.350
	Gruškovje	243.532
Ungheria	Lendava	149.500

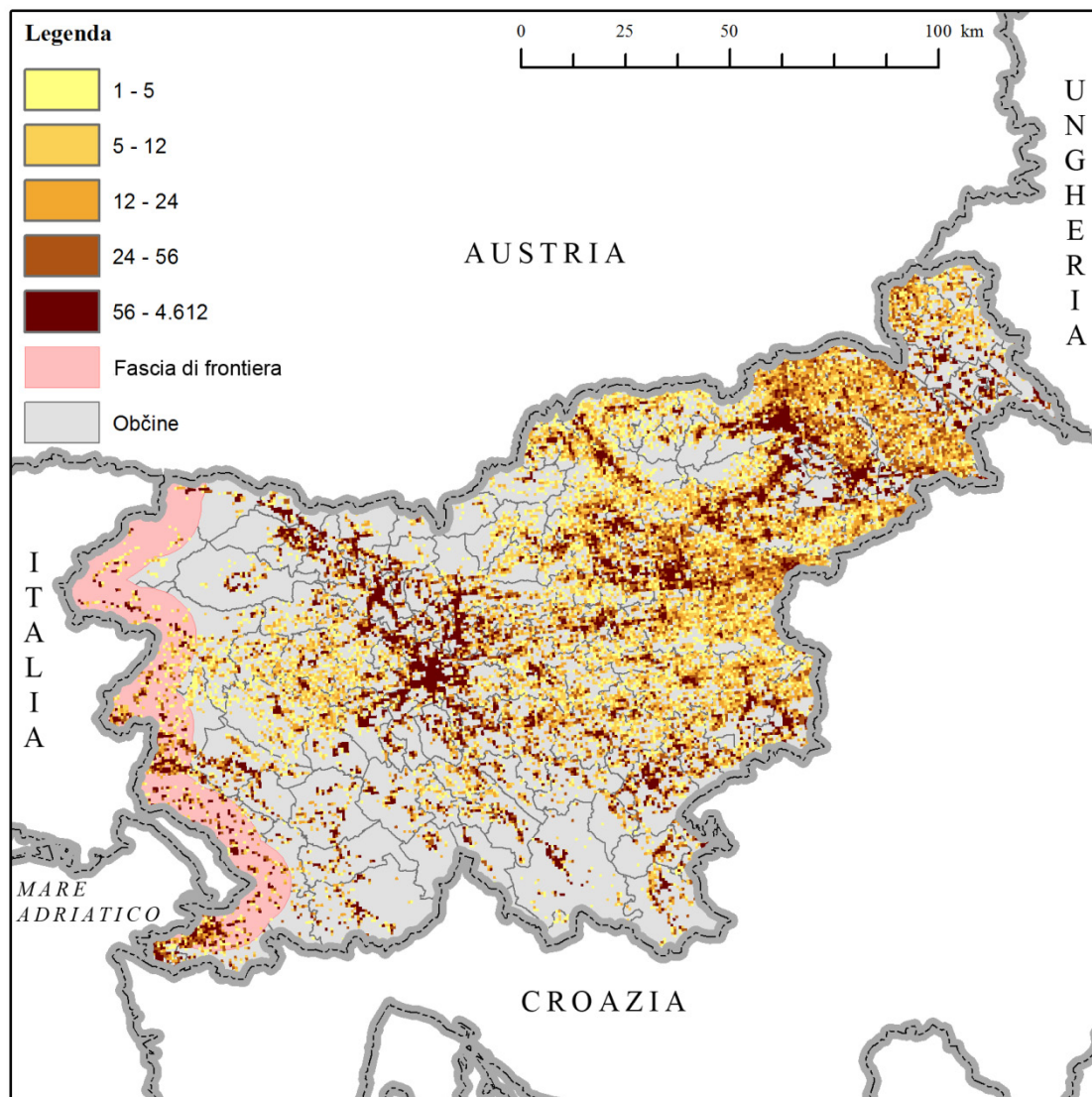
Fonte: adattata dell'Autrice su fonte Mencinger *et al.*, 2012, p. 11, Tab. 1.

Interessante è specificare la localizzazione dei rilievi per il traffico. Il confine più monitorato è quello italiano, con quattro siti. Verso l'Italia, la localizzazione è concentrata nella fascia meridionale del confine precisamente a Škofije, Kozina, Fernetiči e Vrtojba. Le prime due località convergono su Trieste, Fernetiči (Ferneti) ha sempre come direzione la Provincia di

Trieste, ma è più prossima rispetto alle precedenti all'ingresso dell'autostrada A4 presso Sistiana. Vrtojba è il punto di uscita verso Gorizia. Škofije (Scoffie) è passaggio privilegiato per giungere Trieste dall'Istria. Nonostante quest'ultimo sia il sito in cui si registra il maggior numero di passaggi, è Ferneti la località in cui converge il trasporto di merci, con 75.757 transiti di autocarri.

Data l'intensità di traffico nella regione occidentale, è utile caratterizzare dal punto di vista demografico la fascia confinaria in prossimità con l'Italia. Già il legislatore italiano, con il Decreto 23 ottobre 1996, n. 655 che come già ricordato costituisce il regolamento di attuazione della L. 549/1995, segnala come il mercato friulano possa essere condizionato dalle condizioni di offerta presente in una specifica fascia del territorio sloveno. Si allude al fatto che viene espressamente dichiarato nella legge che lo sconto per la benzina regionale viene calcolato sulla base del prezzo estero praticato nei punti vendita "Ubicati ad una distanza non superiore a 10 chilometri dal confine" (Art. 1, comma 2). Utilizzando dunque il parametro dei 10 chilometri, è possibile individuare tramite gli strumenti cartografici quali sono i comuni sloveni (*občine*) entro cui insiste la fascia individuata dal legislatore. Tramite l'esecuzione di un buffer con ArcGIS sulla cartografia comunale della Slovenia, si sono individuati un totale di 17 comuni che ricadono entro la fascia di frontiera definita dalla legge. Lo sviluppo da parte dell'Ufficio di Statistica sloveno di dati raster sulla distribuzione della popolazione slovena consente di individuare con precisione il numero di abitanti in Slovenia localizzati in questa fascia. Nella Figura 4.4 vi è una rappresentazione cartografica della Slovenia.

Si può osservare che il confine con l'Italia non è quello maggiore in termini di estensione. Austria e Croazia condividono una linea ben più estesa rispetto ad Italia ed Ungheria. Sempre nella carta è presente il raster con la distribuzione della popolazione. Il valore di ogni pixel corrisponde alla numerosità della popolazione entro uno spazio areale quadrato dal lato di 500 metri. Si è deciso di ripartire tali valori in cinque classi, attraverso la classificazione in quintili. Nella carta è riportata inoltre l'indicazione della fascia di frontiera e la geografia dei comuni. Attraverso elaborazioni del raster con l'estensione Spatial Analysis di ArcGIS, si stima che il numero complessivo degli abitanti della fascia di frontiera sia attorno alle 160 mila unità. Prevalde, entro questa fascia, nel settore meridionale il peso demografico del comune di Koper/Capodistria, quarta città della Slovenia con 53.322 abitanti (Ufficio di Statistica sloveno, dati al 1-01-2013) e Nova Gorica, nona città del paese con 31.938 abitanti (Ufficio di Statistica sloveno, dati al 1-01-2013). Fascia, che in termini areali, è di circa 1800 km<sup>2</sup>, approssimativamente il 9% della superficie totale slovena. Risulta evidente dalla carta come la popolazione si concentri nella fascia centrale, in corrispondenza di Ljubljana dove il solo comune conta 282.994 abitanti (dati al 1-03-2013, Ufficio di Statistica sloveno), e nel settore orientale in corrispondenza di Maribor (111.374 ab. al 1-03-2013, Ufficio di Statistica sloveno). Senza voler addentrarsi in dettagli geografici, si vuole ricordare come Valussi (1972, p. 25) descriva la fascia fra pianura friulana e bassopiano danubiano come una fascia di rilievi la quale costituisce più che un netto limite una funzione di transizione. Nonostante la facilità nell'attraversamento, fitte foreste e scarsità di risorse idriche hanno storicamente ostacolato il suo popolamento, a favore delle fertili pianure occidentali, in Italia.



Fonte: elaborazione dell'Autrice su cartografia in formato raster dell'Ufficio statistico della Repubblica di Slovenia.

Fig. 4.4 – Distribuzione della popolazione in Slovenia

Passando invece alle tradizionali statistiche raccolte su scala comunale, è possibile derivare che i comuni individuati dal buffer, la cui superficie cioè interseca la fascia confinaria, si estendono complessivamente su una superficie di 3048,7 km<sup>2</sup>, al quale corrisponde circa il 18% della superficie totale dello Stato sloveno. In detto spazio risiedono, a data del 1-01-2013 196.103 abitanti, circa il 10% della popolazione slovena<sup>43</sup>.

<sup>43</sup> C'è una differenza con la popolazione calcolata in base al raster perché la superficie della fascia di frontiera è un sottoinsieme della superficie totale dei comuni. Ad esempio guardando all'hinterland in territorio sloveno di Gorizia, si individua che il comune di Šempeter-Vrtojba (San Pietro-Vertoiba) ricade interamente entro la fascia dei 10 km, mentre la superficie di Nova Gorica è solo per il 70% entro la fascia di frontiera. Inoltre, è opportuno ricordare che i dati grid prodotti dall'ufficio statistico sloveno, scaricabili presso <http://www.stat.si/GIS/Baza.aspx?lang=en>, si riferiscono al 1 gennaio 2011. Questo modello raster sulla distribuzione della popolazione è un progetto indipendente rispetto alla cartografia presentata nel Capitolo Terzo, sul Friuli Venezia Giulia. Oltretutto, da osservare che nel caso della



Interessante è valutare la consistenza del parco automobilistico in questi comuni sloveni: a fine 2012 in questa ripartizione si contavano 13.090 vetture, circa il 12% del totale nazionale. Anche per quanto riguarda i chilometri di infrastrutture, in base ai dati sulle strade ad uso pubblico del 2010, questa porzione costituisce circa l'11% del totale.

In questo quadro, nella fascia di frontiera è percepibile un eccesso di offerta di carburante non giustificabile con le dimensioni della domanda locale interna. Gli enti governativi sloveni non divulgano dati sui volumi venduti né esistono associazioni di categoria analoghe all'Unione Petrolifera italiana attraverso cui è possibile ricostruire le caratteristiche del mercato e degli operatori. In Slovenia, vi è un quasi duopolio nella distribuzione del carburante in rete con la presenza da un lato di Petrol, slovena, e dall'altro dell'operatore austriaco OMV (Mencinger *et al.*, 2012, p. 8). Non ci sono informazioni di fonte istituzionale sulla distribuzione spaziale dell'offerta, anche se le predette società nei loro siti internet offrono informazioni commerciali aggiornate e dettagliate sulla localizzazione dei loro punti vendita.

Tuttavia, tramite il registro delle imprese sloveno è possibile identificare su base comunale la consistenza del settore. Nella classificazione standard delle attività slovene, l'SKD2008, quattro codici possono essere ricondotti al commercio del carburante: 46.120 agenti di commercio di carburante, minerali, metalli e sostanze chimiche industriali, 46.710 vendita all'ingrosso di carburanti, gpl, gas in bombole e simili, 47.301 vendita al dettaglio di carburante per autotrazione in negozi specializzati, 47.302 agenti di commercio nella vendita al dettaglio di carburante per autotrazione in negozi specializzati. Da osservare che le classificazioni 46.120 e 46.710 includono, ma non sono ristrette, al carburante utilizzato per l'alimentazione delle automobili. Nella Tabella 4.VIII sono presentati dei dati aggiornati al 2013 sulla consistenza delle quattro classi in Slovenia. È sembrato opportuno separare la consistenza delle imprese nella capitale con quella della fascia a ridosso con l'Italia, utilizzando sempre come parametro per l'individuazione della zona che influenza il mercato italiano i comuni la cui superficie interseca la fascia di frontiera individuata dal legislatore italiano. Su un totale di 1.304 unità attive nel mondo carburante, 186 sono nella fascia di frontiera, cioè circa il 14% è concentrato dove risiede poco più del 10% della popolazione slovena. A Ljubljana il peso dei 4 settori si ferma al 12%, nonostante la città nel suo solo comune accolga circa il 14% della popolazione nazionale.

Tab. 4.VIII – Consistenza delle unità di imprese in Slovenia nei settori relativi al carburante, quadro al 23-07-2013.

	46.120	46.710	47.301	47.302
Občine nella fascia di frontiera	44	14	99	29
Ljubljana	48	30	61	23
Altre občine	249	92	439	176
Slovenia	341	136	599	228

Fonte: elaborazione dell'Autrice su dati forniti da AJ PES, Agenzia della Repubblica di Slovenia per evidenze pubbliche e servizi.

---

Slovenia si ha una risoluzione diversa, in quanto la dimensione della cella è minore e dunque maggiore è la capacità di dettaglio dell'immagine.

Guardano però specificatamente al settore 47.301, quello riconducibile in maniera più diretta ai punti vendita di carburante per autotrazione, si osserva che circa il 17% delle unità del settore sia localizzato proprio nei comuni della fascia a ridosso dell'Italia. Nella capitale, nonostante il maggiore peso demografico, la percentuale per la stessa categoria giunge al 10%, con una consistenza totale di 61 unità a fronte delle 99 della zona occidentale della nazione.

Per comprendere come si esplicita la continuità spaziale fra la provincia di Trieste e Gorizia, si propongono alcune foto scattate nel febbraio 2013 presso alcuni varchi, caratterizzati dall'immediata presenza in territorio sloveno di un distributore. Per facilitare la lettura, si indicano con le frecce gialle le bandiere o i cartelli segnalanti i confini di stato, quelle turchese i distributori sloveni, con le frecce magenta gli altri esercizi commerciali. Nella Figura 4.5 vi è una fotografia del confine di stato presso il valico di San Bartolomeo. Percorrendo la Strada Provinciale 14 che attraversa la città di Muggia (13.070 ab. al 01-01-2013, ISTAT), dopo circa 5 km si raggiunge suddetto confine di stato. Dal valico si raggiungono in pochi minuti il paese di Arkaran (Ancarano) e seguendo la strada principale la città di Koper/Capodistria. Si osserva come nell'arco di un centinaio di metri dal confine siano presenti, punto vendita di carburante e l'indicazione per l'entrata al parcheggio di uno stabilimento commerciale.



*Fonte:* scatto ed elaborazione dell'Autrice.

Fig. 4.5 –Valico di San Bortolomeo, direzione Italia-Slovenia.

Sempre per quanto riguarda Trieste, di notevole rilevanza risulta il Valico di Rabuiese. Attraverso questo passaggio si raggiunge la località slovena di Škofije, dove, come già spiegato,

si registrano i maggiori transiti veicolari della Slovenia. Provenendo da Trieste dalla Via Flavia è possibile raggiungere percorrendo la Galleria Monte d'Oro il valico di Rabuiese, che è il passaggio frontaliero eletto di chi ha come destinazione Pola e l'Istria, in Croazia. L'attraversamento delle autostrade slovene implica il pagamento della vignetta, ad ogni modo la localizzazione dei distributori sloveni in questo tratto permette al consumatore italiano di evitare in entrambe le direzioni le strade soggette a bollino. Nella Figura 4.6 vi è una panoramica dal confine, ripreso dal lato sloveno. Oltre ai due distributori, posti nelle due direzioni opposte ed il casinò, è osservabile nello sfondo uno scorcio del Carso triestino, rendendo dunque evidente le enormi possibilità attrattive di questi punti vendita.



*Fonte:* scatto ed elaborazione dell'Autrice.

Fig. 4.6 – Valico di Rabuiese, direzione Slovenia-Italia.

Fenomeni di forte concorrenza spaziale sono presenti anche per la Provincia di Gorizia. Dal centro abitato di Gorizia (35.208 ab. al 01-01-2013, ISTAT), percorrendo Via Alviano Bartolomeo e passando per il piazzale della Casa Rossa, storicamente porta di connessione fra le due Gorizie, si arriva al quartiere Rožna Dolina di Nova Gorica. Anche in questo caso, a poche centinaia di metri dal confine è presente un distributore di carburante. Nella Figura 4.7 vi è una ripresa del confine, integrato questa volta pienamente in un contesto urbano: ancora più lampante in questo caso la forte prossimità fra la domanda italiana e l'offerta commerciale slovena. Non è escluso che tenendo conto di criteri prettamente fisici, per parte degli abitanti di Gorizia, il distributore di prossimità sia proprio quello estero.





Fonte: scatto ed elaborazione dell'Autrice.

Fig. 4.7 – Valico di Casa Rossa, direzione Slovenia-Italia.

In questo contesto di forte concorrenzialità, qual è l'opinione degli operatori del settore e delle istituzioni sull'efficacia delle politiche volte a sostenere il soddisfacimento della domanda di carburante presso i punti vendita della regione?

#### 4.3. CONFRONTO FRA MONDO INDUSTRIALE ED ISTITUZIONALE

##### 4.3.1. Interviste

La percezione del confine si modifica nel tempo a causa della variazione delle condizioni di mercato, senza necessariamente lasciare traccia documentata. Per ricostruire in che modo la normativa ha influito sull'operatività delle imprese si è reso necessario procedere con un approccio qualitativo, con colloqui ad esperti, finalizzato ad accedere alla prospettiva del soggetto studiato. Corbetta (2003, p. 70) analizza come l'intervista qualitativa sia “una conversazione a) provocata dall'intervistatore, b) rivolta a soggetti scelti sulla base di un piano di rilevazione e c) in numero consistente, d) avente finalità di tipo conoscitivo, e) guidata dall'intervistatore, f) sulla base di uno schema flessibile e non standardizzato di interrogazione”. Si entra ora nel dettaglio degli elementi più significativi della definizione.

Nella ricerca sono state eseguite delle interviste semi-strutturate ad osservatori privilegiati, intesi come persone che per la posizione professionale o politica sono rilevanti per ampliare il

quadro conoscitivo. Gli esperti sono testimoni e oggetto di ricerca: testimoni in quanto grazie alla loro posizione hanno una visione diretta e profonda del fenomeno e dispongono di un accesso privilegiato ad informazioni; oggetto di ricerca in quanto, nei limiti del loro incarico e posizione, hanno preso, prendono o mediano delle decisioni rilevanti per gli esiti del mercato.

Nella letteratura geografica si riscontra interesse per le dinamiche caratterizzanti il settore distributivo, con lo studio ad esempio attraverso interviste delle differenti relazioni di potere fra fornitore e committente nell'industria alimentare statunitense ed inglese (Hughes, 1999); anche l'industria dei videogiochi è stata rivista tramite le lenti delle GPN, con la ricostruzione effettuata attraverso interviste a fornitori e produttori delle relazioni intra, inter ed extra aziendali (Johns, 2006); non si sono individuati studi qualitativi analoghi per quanto riguarda specificatamente il carburante. Avendo l'obiettivo di comprendere come l'offerta percepisce il confine e l'impatto delle manovre economiche volte ad attenuare i differenziali, gli attori verso cui si concentra l'attenzione sono i soggetti che conoscono le vendite nel mercato. L'impresa che si occupa della fornitura di carburante nei punti vendita a suo marchio non ha solitamente la proprietà dello stesso e nemmeno si occupa della sua gestione diretta. L'impresa ha però sostanzialmente il controllo della politica di offerta del punto vendita in quanto le rivendite sono espressione nel territorio della sua politica commerciale. L'impresa che si occupa della distribuzione in rete del carburante ha da un lato un contatto indiretto con la domanda per il tramite dei punti vendita, dall'altro opera entro il quadro regolamentare stabilito dal legislatore. Si possono trovare due genere di punti vendita: quelli a marchio di una compagnia petrolifera, cioè imprese verticalmente integrate presenti in tutte le fasi della filiera produttiva ed avente generalmente un'estensione nazionale della rete di vendita; vi sono i punti vendita degli operatori indipendenti, conosciuti come "pompe bianche", imprese caratterizzate per svolgere delle operazioni commerciali di acquisto e vendita del prodotto finito ed operanti su un mercato locale con una rete limitata di impianti. L'identificazione dei marchi e quindi conseguentemente delle imprese presenti nel territorio del Friuli Venezia Giulia è stato possibile perché come già ricordato esiste un sito internet istituzionale della Regione in cui sono segnalati gli indirizzi, il marchio ed il prezzo applicato nei vari punti vendita regionali. Nell'anno 2012, periodo in cui si è proceduto con l'analisi qualitativa, dal sito internet regionale si sono individuati 7 marchi di compagnie petrolifere e 14 di operatori indipendenti. Come già illustrato, tramite il marchio è possibile risalire all'azienda distributrice di carburante presso i punti vendita. Significativo menzionare che dei 14 marchi di operatori indipendenti presenti, solo 3 si riferiscono a società aventi la sede amministrativa in Friuli Venezia Giulia. Gli altri operatori indipendenti presenti nel mercato friulano sono registrati come società in Veneto. Le compagnie petrolifere sono presenti nel territorio con delle agenzie, che monitorano la rete di vendita generale del Nord-Est.

Per la scelta del campione di soggetti intervistati, si è cercato di rispettare il principio di rappresentatività sostantiva: l'obiettivo è coprire tutti i soggetti rilevanti per il mercato, piuttosto di considerare in toto i soggetti economici ed istituzionali coinvolti a vario titolo nel mercato. L'individuazione degli interlocutori da intervistare ha seguito un procedimento «a valanga»: i rappresentanti di associazioni di categoria a livello nazionale oltre a delineare un quadro complessivo nazionale e regionale del settore carburanti hanno fornito successivi contatti dei loro associati a cui chiedere la disponibilità all'intervista. Gli operatori indipendenti, nella loro veste di distributori di prodotto, non sono rappresentati specificatamente da alcuna

associazione di categoria<sup>44</sup>. Questo ha comportato la necessità di procedere ad un contatto diretto telefonico o email per richiedere la disponibilità dell'intervista, senza alcuna presentazione da parte di soggetti terzi intermediari.

Sono state effettuate fra maggio 2012 e maggio 2013 un totale di 15 interviste semi-strutturate ad attori coinvolti nel mercato italiano e regionale della distribuzione carburanti, specificatamente, 4 a rappresentanti delle associazioni di categoria, 7 ad attori economici locali e 4 ad attori istituzionali. Si è ricevuta l'opinione anche di altri 3 attori economici; in questo caso la serie di domande ha dovuto avere un carattere più strutturato (i.e. 2 interviste telefoniche, 1 questionario via email) in quanto non è stato possibile effettuare l'intervista qualitativa faccia a faccia. Il contatto preliminare è stato effettuato tramite email o telefono, in base alle disponibilità, a tutte le imprese il cui marchio era presente nel sito internet regionale. In complessivo il confronto ha riguardato operatori economici che nel territorio regionale riforniscono il 59% dei punti vendita regionali. Per quanto riguarda le compagnie petrolifere l'intervistato trattasi di responsabili locali del commerciale, nel caso degli operatori indipendenti l'intervistato consiste in soci o amministratori delegati. Come sottolineato in Yeung (1995, p. 327) le caratteristiche dei rispondenti sono importanti per l'esito dell'intervista in quanto solo chi è nella direzione possiede delle conoscenze precise sulle strategie e processi globalmente in atto nel settore. Si è scelto di non includere nel campione i singoli gestori degli impianti, soggetti che si occupano dell'operatività dell'impianto, in primo luogo, per la loro visione atomistica del mercato, in secondo luogo, per la loro dipendenza dalla società fornitrice che rifornisce l'impianto.

Come segnalato, le interviste hanno riguardato anche 4 attori istituzionali, la cui rilevanza è stata segnalata dai rappresentanti delle associazioni di categoria. Il contatto ad ogni caso è stato diretto, ed effettuato tramite reperimento dell'indirizzo nei rispettivi siti internet. Per arricchire l'analisi contestuale e comprendere la posizione della Regione sulla questione carburante sono state condotte delle interviste a funzionari e politici coinvolti a livello nazionale e regionale nella regolamentazione della distribuzione in rete di carburante e nella questione fiscalità. In Viganoni (1999) si ha un eccellente antecedente di utilizzo sistematico di interviste al ceto dirigente per esplorare il rapporto tra dimensione politico-istituzionale in specifiche regioni italiane e il sostrato socioeconomico e culturale.

L'acquisizione di informazioni sul mondo industriale attraverso non solo l'opinione di chi costituisce la struttura aziendale, ma anche di esperti afferenti all'associazionismo e al mondo istituzionale permette di raccogliere più punti di vista, come auspicato dalla letteratura (Healey e Rawlinson, 1993, p. 340). Il numero di intervistati nel caso studio consente di approcciarsi alla saturazione teorica in quanto durante le interviste si è osservato una certa ripetitività negli elementi emersi e lo svolgimento di ulteriori interviste non avrebbe apportato significativi elementi per la trattazione del tema. È noto che un approccio qualitativo all'impresa genera dati che sono vincolati al momento storico in cui si effettua l'intervista (Markusen, 1994, p. 485). Per cercare di creare omogeneità nella raccolta delle informazioni si è cercato di focalizzare l'attenzione degli intervistati su alcuni momenti temporali a cui corrispondono shock per l'andamento della dinamica del settore.

---

<sup>44</sup> Gli operatori indipendenti possono appartenere invece ad associazioni di categoria nella loro veste di proprietari di punti vendita o di depositi costieri.

Durante l'intervista non è stato possibile la registrazione a causa della natura spesso confidenziale delle informazioni; a ogni modo le interviste sono state oggetto di note che hanno permesso l'analisi del testo scritto concernente i contenuti dei colloqui. Questa situazione non è esclusa dalla letteratura: McDowell (2010, p. 165) sottolinea come la registrazione possa creare disagio all'intervistato e possa violare il carattere di riservatezza dei contenuti delle risposte. Il carattere confidenziale impedisce in questo caso studio di esporre elementi che consentano l'identificazione dei soggetti.

La letteratura offre, con eccezione di Elwood e Martin (2000), scarse indicazioni su come il luogo dove viene svolta l'intervista possa offrire degli ulteriori elementi interpretativi per la ricerca. Data la difficoltà oggettiva nel caso studio nel contattare gli esperti e ottenere la disponibilità per un colloquio, la scelta del luogo dell'intervista è stata rimessa nelle mani dell'intervistato.

Gli obbiettivi delle interviste sono molteplici. Il primo intento è investigare su chi sono i soggetti che partecipano al mercato regionale, quali sono le loro funzioni e in che cosa consistono le relazioni fra attori. Il mercato contemporaneo del carburante offre una situazione di competizione molto interessante. Da un lato si ritrovano punti vendita con marchio delle compagnie petrolifere, dall'altro ci sono punti vendita degli operatori indipendenti. Ad ogni modo, i secondi sono fortemente legati ai primi. Come già illustrato nel Capitolo Secondo, il punto vendita anche se può essere identificato in modo univoco con un marchio, in realtà sottende a diversi soggetti economici. Per delineare un profilo completo del punto vendita sarebbe necessario conoscere: il proprietario dell'infrastruttura di distribuzione, il fornitore del carburante e il gestore del punto vendita. Dall'insegna del punto vendita si riesce a rispondere solo alla seconda domanda. Gli operatori indipendenti, sebbene siano presenti con punti vendita a loro marchio nel mercato solo da pochi anni, hanno una storia industriale che è molto spesso intrecciata a quella delle compagnie petrolifere. Non è escluso che essi abbiano relazioni pregresse con le compagnie petrolifere: un caso tipico è che essi fossero proprietari del punto vendita in cui era esposto il marchio della compagnia petrolifera. Oltre a questa possibilità, c'è da sottolineare che i punti vendita sono spesso oggetto di vendita/acquisto, per cui la crescita degli operatori indipendenti se in parte è dovuta alla costruzione di nuovi impianti, dall'altra deriva da cessioni effettuate da compagnie petrolifere o da altri soggetti proprietari indipendenti. Ad ogni modo l'aspetto fondamentale da ricordare è che l'operatore indipendente non si occupa della fase di raffinazione del petrolio: esso acquista il prodotto finito e lo rivende al pubblico. I fornitori sono molto spesso le compagnie petrolifere stesse, che nel medesimo territorio competono con i punti vendita degli operatori indipendenti offrendo in termini qualitativi lo stesso prodotto. L'interazione fra soggetti economici non si conclude qui. Esiste una forte dimensione cooperativa in quanto i vari operatori economici (compagnie petrolifere, gestori, proprietari di reti di punti vendita, proprietari di depositi costieri) sono iscritti alle associazioni di categoria, le quali partecipano ai tavoli tecnici nazionali e regionali con le istituzioni per rappresentare gli interessi del comparto, a prescindere dal marchio di appartenenza.

Analogamente a Hughes (1999, p. 367) si sono riscontrate difficoltà a ricostruire la rete completa delle relazioni fra fornitore-committente, cioè i rapporti tra operatori indipendenti ed i loro fornitori. Mentre nella ricerca dell'autore la propensione a citare durante le interviste il nome del produttore del genere alimentare aumenta con la genericità del bene venduto, nel caso studio la possibilità di conoscere il nome del fornitore o del cliente aumenta con le dimensioni

della rete di vendita. La necessità dell'anonimato impedisce in questo testo di nominare anche le relazioni commerciali fra imprese note a tutti gli operatori del settore.

La finalità principale delle interviste è valutare come la diversa struttura aziendale fra operatori indipendenti e compagnie petrolifere determini un approccio diverso alla questione confine. Investigare dalla prospettiva delle imprese serve a comprendere anche qual è il ruolo delle istituzioni e qual è l'effetto delle politiche per gli esiti del mercato. La particolarità della normativa regionale sopra esposta è che la Regione ha individuato le compagnie petrolifere, con la L.R. 47/1996, e i singoli gestori, con la L.R. 14/2010, quali intermediari dei procedimenti amministrativi. Di fatto però oltre a questo ruolo tecnico di interlocutore fra cittadino beneficiario e Regione, le imprese fornitrici hanno recuperato grazie alla manovra economica attuata nella regione delle quote di mercato, espressione di chi senza contributi sarebbe andato a fare rifornimento all'estero o avrebbe consumato di meno. In generale quindi, l'esistenza di differenziali con l'estero ha determinato, intenzionalmente o non, situazioni di beneficio per gli attori economici.

Una volta comprese le modalità con cui gli attori interagiscono fra di loro, il passaggio ulteriore è comprendere fino a che punto l'obiettivo generale di disincentivare gli acquisti oltre confine sia stato raggiunto nel tempo e quali sono le prospettive per il futuro. I dati quantitativi sugli esiti di mercato forniscono una prima approssimazione del successo o insuccesso delle misure economiche attuate a livello regionale. È tuttavia attraverso la flessibilità caratteristica delle interviste che è possibile investigare quali sono i soggetti che hanno beneficiato o hanno risentito nei vari periodi storici della presenza del confine e dei differenziali da esso generati.

Tali questioni sono state oggetto di analisi e di seguito si riportano i passaggi più significativi.

#### 4.3.2. *Modelli di offerta*

Un primo obiettivo delle interviste è conoscere gli operatori economici che costituiscono l'offerta nella regione. La realtà italiana si caratterizza per la presenza degli operatori indipendenti, soggetti che riforniscono punti vendita a marchio proprio non essendo legati nell'approvvigionamento ad uno specifico fornitore. Nell'Indagine Conoscitiva IC44 dell'Autorità Garante per la Concorrenza del Mercato sugli impianti di distribuzione carburanti indipendenti<sup>45</sup> viene riportato che in Italia ad inizio 2011 vengono stimati circa 2.065-2.356 punti vendita a marchio indipendente a fronte di 21.457 punti vendita a marchio delle compagnie petrolifere (IC44, p. 11). Mentre c'è grande difficoltà nel ricostruire in termini quantitativi le dimensioni della rete in mano agli indipendenti, sono note le ragioni della loro affermazione:

*“Non si conosce la dimensione del fenomeno delle pompe bianche, nessuno è tenuto ad informare da chi prende il carburante.. è un fenomeno in crescita e si registrano andamenti positivi sia per quanto riguarda gli erogati che il numero degli impianti.. hanno successo perché puntano nella variabile prezzo, la presenza del gestore è minimizzata, hanno una*

---

<sup>45</sup> Indagine Conoscitiva IC44 avviata con il provvedimento n. 22254 del 23/03/2011 e concluso a fine 2012 con il provvedimento n. 24153 pubblicato nel bollettino n. 51/2012.



*struttura più agile rispetto a quelle delle compagnie, si concentrano sull'offerta di carburante non sul non-oil". (Stralcio 1)*

I punti vendita a marchio indipendenti si distinguono nel mercato corrente non solo perché stanno incrementando numericamente, ma anche perché riescono a vendere molto prodotto. Con un regime di libera fissazione del prezzo, la concorrenza fra i punti vendita è principalmente nella variabile prezzo. Gli indipendenti attraggono consumatori offrendo il prodotto carburante ad un prezzo basso che è conseguenza della possibilità di avere meno costi fissi rispetto ad una compagnia. Essi optano per concentrare l'offerta commerciale nel carburante, preferendo cioè non inserire nel punto vendita altri servizi accessori di vendita.

Nell'Indagine si riferisce come i punti vendita a marchio indipendente siano passati dalle 886 unità del 2000 alle 2.780 del 2010 (Ic44, p. 87-88):

*"La possibilità di avere una propria insegna c'è sempre stata, anche venti anni fa c'erano le pompe bianche ma le persone erano legate al concetto di qualità del prodotto della compagnia petrolifera.. rimane ancora adesso una specifica stabilità delle preferenze per una fetta di consumatori.. con gli svizzeri ad esempio che nelle zone di confine vanno solo dalle pompe di un certo marchio". (Stralcio 2)*

La crescita delle c.d. "pompe bianche" è sintomo dello scardinamento del legame per il consumatore italiano fra qualità e marchio. Circa vent'anni fa il prezzo in Italia era unico, il servizio era ancora più capillare e la clientela generalmente fedele ad un impianto. L'assenza di certificazioni sugli standard di prodotto e il regime di libera fissazione del prezzo fa sì che il consumatore medio abbia l'obiettivo di minimizzare i costi del rifornimento.

Come sottolinea l'Autorità Garante nell'Indagine (Ic44, p. 12), il prezzo più basso non è applicato necessariamente nel punto vendita a marchio indipendente: analizzando la rete di distribuzione degli indipendenti per macro-aree l'Autorità rileva che solo il Nord Est e Nord Ovest si caratterizzano per bassi prezzi. Un operatore economico del Friuli osserva:

*"Le pompe bianche nascono nella Feltrina-Terraglio.. il successo delle pompe nel Veneto viene dalla grande disponibilità di prodotto perché ci sono i depositi e un'imprenditoria dinamica". (Stralcio 3)*

Nel Nord Est il modello "pompa bianca" si sviluppa nel Veneto, per il sussistere di due condizioni. La prima è che c'è la possibilità per i privati di comprare prodotto in condizioni convenienti. Specificatamente il fornitore del prodotto può essere o la compagnia petrolifera o altri operatori, non raffinatori, che hanno disponibilità di prodotto perché lo acquistano all'estero e poi lo stoccano in depositi costieri in Italia. In secondo luogo, gli imprenditori veneti hanno competenze personali quali concretezza, creatività, pragmatismo e volontà, che lo portano ad assumere, più di altri, rischio d'impresa.

Uno stesso indipendente spiega da che cosa deriva il minor prezzo applicato:

*"Noi lavoriamo tanto nel cercare di diminuire i costi fissi.. i costi del personale.. facendo questo riusciamo a fare una politica di prezzo aggressiva.. inoltre abbiamo un numero limitato di distributori quindi siamo più rapidi nelle decisioni e decidiamo il prezzo analizzando la*

*concorrenza nella prossimità.. la compagnia fa una politica di prezzo per macroaree". (Stralcio 4)*

Viene ribadito che la possibilità di offrire prodotto ad un prezzo basso viene dalla capacità di avere meno costi fissi. Altro elemento che determina un successo competitivo è la maggiore presenza nel territorio, con la possibilità di monitorare direttamente i punti vendita concorrenti ed adeguare rapidamente l'offerta alle condizioni di prezzo dei rivali. La compagnia d'altro canto adotta un approccio rigido, sia con riferimento al prezzo che all'offerta commerciale:

*"Non ci sono differenze nell'installare la stazione da parte della compagnia petrolifera o da parte di un privato.. solo che l'iter burocratico della compagnia è molto più lungo.. il disegno delle stazioni di servizio viene effettuato all'estero.. è standard.. si dà lo stesso peso alla presenza dei servizi accessori a prescindere dalla domanda che si manifesta nei territori.. mentre le pompe bianche conoscono il mercato locale.. ad esempio un proprietario che è pratico di una zona sa che gli abitanti di un determinato paesello hanno tutte le pompe dell'acqua a casa.. e dunque sa che non c'è bisogno di installare nel suo punto vendita il servizio di lavaggio". (Stralcio 5)*

L'indipendente ha la capacità di predisporre un'offerta commerciale in linea con le esigenze della domanda locale, con la quale ha un contatto più diretto. L'essere del territorio aiuta ad offrire un servizio adeguato ai bisogni della domanda.

Interessante valutare le specificità del mercato locale in Friuli Venezia Giulia. Una compagnia petrolifera osserva:

*"Per costruire un impianto ci vogliono due tre anni dunque le pompe bianche aperte in Friuli nel 2008 sono frutto di decisioni di investimento fatto prima della chiusura della zona franca.. l'esistenza delle pompe bianche è da attribuire anche a noi che abbiamo concesso a loro di stare sul mercato in quanto siamo i loro maggiori fornitori di prodotto.. ad ogni modo in regione non ci sono forti operatori come in Veneto e non c'è la grande distribuzione organizzata.. anche se nel pordenonese ci sono delle compagnie molto aggressive". (Stralcio 6)*

In primo luogo, si osserva che l'ingresso di operatori con marchio indipendente corrisponde a scelte imprenditoriali avvenute quando esistevano i contingenti di carburante, in presenza quindi di una domanda relativamente stabile. In secondo luogo, si riconosce che le compagnie stesse hanno concesso agli operatori indipendenti la possibilità di stare nel mercato perché hanno venduto e vendono loro prodotto. Terzo, nonostante la continuità fisica fra Veneto e Friuli, sembra possibile distinguere in termini spaziali i due mercati, con l'eccezione della provincia di Pordenone dove sono presenti condizioni di offerta assimilabili a quelle del Veneto. Sempre riguardo al vicino Veneto si osserva che:

*"Se si fanno confronti regionali nelle vendite con il Veneto anche lì si osserva un calo nei consumi.. inoltre ci sono le pompe bianche che si fanno guerra fra di loro perché ci sono delle rivalità familiari". (Stralcio 7)*

Interessante osservare come in Veneto, in virtù del forte spirito imprenditoriale, l'aggressività nella politica dei prezzi viene dall'antagonismo fra gli imprenditori locali. Il marchio indipendente non distingue tanto la qualità del prodotto, bensì il nome della famiglia. Nonostante il Veneto si caratterizzi per un'aggressiva guerra dei prezzi fra privati, nel Friuli Venezia Giulia la situazione di mercato è più problematica:

*“Con le pompe bianche in Veneto è possibile giocarsela perché le compagnie sanno a che prezzo acquistano e dunque sanno fino a dove possono arrivare.. in Friuli gli operatori non riescono a giocare con la pompa bianca chiamata Slovenia”. (Stralcio 8)*

Mentre in Veneto la concorrenza è fra pari, In Friuli la domanda si spartisce fra operatori nazionali ed esteri, che lavorano sulla base di regole diverse. Essendoci un rapporto fornitore-cliente parte del prezzo in Italia non può scendere sotto una determinata soglia, determinata dal detentore primario del prodotto (i.e. il fornitore). La differenza fra operatore indipendente e compagnia sta nel margine che essi applicano. Con la Slovenia non è possibile fare confronti perché il prezzo è determinato in via amministrativa.

#### 4.3.3. Grado di rischio

La prossimità geografica alla Slovenia ha portato e porta sia gli abitanti che in generale operatori economici della regione ad effettuare operazioni all'estero:

*“Si parla di turismo fiscale che non include soltanto gli acquisti oltre confine di carburante ma ad esempio anche il comportamento di certe imprese che decidono di avere la loro sede in Slovenia sia per motivi fiscali e per dare uno segnale allo Stato che è sprecone e non è contento che i loro profitti vengano tassati se poi le entrate fiscali si spendono male”. (Stralcio 9)*

C'è una generale convenienza economica a compiere operazioni in Slovenia. Sia i residenti che le aziende hanno in alcuni casi la preferenza di effettuare transazioni economiche all'estero con la conseguenza che per lo Stato italiano si generano minori entrate erariali. La convenienza economica può essere dettata da motivazioni individuali, ma possono essere scelte di protesta, ossia segnalare che le risorse lasciate al fisco italiano sono ridistribuite in maniera non opportuna.

Il carburante è stato il bene oggetto d'attenzione fin dal secondo dopoguerra da parte del legislatore, in quanto si individua l'incentivazione della mobilità come fattore di traino alla rinascita economica. Prevedendo contingenti sia per i titolari di veicoli privati che commerciali, le difficoltà economiche si alleviano parte delle difficoltà economiche di famiglie ed imprese; tuttavia con il tempo svaniscono i motivi che ne supportavano inizialmente la presenza:

*“Ai tempi dell'istituzione della zona franca nel Friuli c'era un'economia distrutta che ne giustificava la sua introduzione.. Trieste di fatto era un protettorato internazionale, i triestini non erano cittadini a pieno titolo anche se votavano per le elezioni politiche italiane.. inoltre si avevano come vicini i comunisti sovietici.. nel 2004 vengono meno le premesse per essere zona franca perché stavano per essere ammessi all'Unione Europea i paesi dell'Europa dell'est.. la*

*situazione economica nella zona franca nel 2007 del Friuli strideva con la situazione di effettivo svantaggio dei nuovi entranti". (Stralcio 10)*

La zona ad est della regione richiedeva, sia per motivi politici che economici, una particolare attenzione da parte del legislatore nel dopoguerra. Ad ogni modo con il 2004 emerge a livello nazionale l'inopportunità di continuare ad aiutare il Friuli Venezia Giulia di fronte l'effettiva povertà dei nuovi entranti. Da qui l'abolizione dei contingenti di carburante e la rinata attrattività del carburante sloveno.

La concorrenza nel settore carburante fra Italia e Slovenia è soprattutto nella variabile prezzo, il quale viene determinato attraverso metodi diversi nei due Stati:

*"Il prezzo sloveno è dettato come quello italiano dal valore Platts.. questo valore è preso a riferimento nel sistema industriale.. il markup dipende dal paese.. in Italia ad esempio è libero.. nel modello di determinazione del prezzo amministrato sloveno c'è una forte elasticità fiscale.. può essere che il markup sloveno segua l'andamento della convergenza dei salari però in linea generale si deciderà il suo valore nei tavoli tecnici dove i soggetti chiamati a partecipare rappresentano varie componenti economiche e governative dunque c'è chi rappresenta la componente industriale, chi i problemi dei trasporti chi quelli dell'economia". (Stralcio 11)*

Il Brent rappresenta la qualità di greggio di riferimento nei mercati europei (cfr. paragrafo 2.2.2.) e dunque le condizioni di mercato del prodotto base destinato ad Italia e Slovenia sono omogenee. Differisce però il margine di distribuzione e la tassazione. In Italia il primo è libero e il livello di tassazione dipende dalle varie necessità dello Stato. In Slovenia lo Stato monitora e ridetermina costantemente queste due componenti, vista la strategicità del settore per l'economia. Nonostante in Friuli Venezia Giulia il legislatore nazionale e regionale siano intervenuti nel settore carburante con specifiche politiche, non si è riusciti a neutralizzare l'effetto confine:

*"Il mercato è fortemente condizionato dal prezzo estero sloveno della benzina e anche quello austriaco per quanto riguarda il gasolio.. è l'unico luogo in Italia dove si hanno incrementi o decrementi delle vendite nell'ordine del 1000%.. si effettuano investimenti nei punti vendita in condizioni di incertezza dove bisogna fare continuamente previsioni su quello che succede nello stato estero.. incertezza che decrementa con l'allontanarsi del confine". (Stralcio 12)*

Nel Friuli Venezia Giulia vi è maggior rischio nell'intraprendere attività economica per causa dell'instabilità nello scenario dei prezzi. Di fatto non solo la Slovenia esercita concorrenza, ma anche l'Austria, con il prezzo del gasolio. A fronte della vulnerabilità delle zone di frontiera gli operatori sostengono l'opportunità di interventi pubblici:

*"Il Friuli è un territorio a rischio economico, sia per via del comportamento psicologico della popolazione sia per l'esistenza di normative che non rispondono alle esigenze". (Stralcio 13)*

Si accavallano due problemi: vi è un comportamento non razionale della clientela della Venezia Giulia e il sistema di aiuti per la mobilità della popolazione non è ottimale, non risponde alle sfide poste dal confine. Il sistema in vigore con la legge attuale, la L.R. 14/2010, prevede un

sistema di contributi il cui valore è indipendente dalla distanza con il confine sloveno. Ad ogni modo sono i consumatori localizzati nella fascia ad est che hanno l'incentivo ad effettuare più chilometri del necessario (i.e. quelli necessari per raggiungere il punto vendita di prossimità) per compensare con il minor prezzo estero del carburante il costo opportunità del viaggio all'estero:

*“C'è psicosi in tutta la fascia confinaria.. sicuramente entro i 20 chilometri ma anche 25... per il gasolio anche peggio.. posso capire la convenienza del rifornimento all'estero per i SUV che possono contenere tanto prodotto ma non per le utilitarie”.* (Stralcio 14)

L'attrattività, non giustificata secondo gli operatori dalle reali condizioni di mercato, è maggiore per il bene gasolio che per la benzina. Nello specifico non si comprende per quale motivo anche i proprietari di veicoli di piccole dimensioni trovino convenienza ad andare all'estero, in quanto un effettivo vantaggio economico può sorgere solo se si deve acquistare molto prodotto. Questa diversa spazialità nel mercato la si percepisce anche osservando le proprietà degli impianti (cfr. paragrafo 3.1):

*“A Gorizia e a Trieste con i meccanismi di intervento pubblico della zona franca la compagnia ha avuto interesse a tenerli.. altro motivo della differenza con Udine e Pordenone può essere la storia della rete”.* (Stralcio 15)

Si spiega dunque che finché c'era la zona franca le compagnie petrolifere avevano vantaggi a costruire e tenere la proprietà di impianti nella fascia ad est. La presenza di contingenti assicurava una stabilità della domanda e dunque il rischio d'impresa era minimizzato. I privati, intesi sia come retisti che operatori indipendenti sono presenti in misura maggiore nella parte centrale e occidentale. Queste ultime figure economiche si sono diffuse solo recentemente nel mercato, preferiscono localizzarsi nella fascia ad ovest, non solo per l'attuale scarsa attrattività della zona precedentemente coperta dai contingenti, ma anche per la volontà degli imprenditori di espandersi nelle vicinanze delle loro terre di origine. Come già osservato, lo spirito di imprenditorialità ha una dimensione spaziale, è più vivo nel Veneto che nella Venezia Giulia. Però non tutta la fascia ad est è ugualmente poco attrattiva per l'attore economico:

*“Non c'è convenienza a localizzarsi nella zona di confine.. solo all'interno della città di Trieste c'è qualche convenienza per via della dimensione urbana e magari non tutti vogliono andare oltre confine a rifornirsi.. poi da quando hanno aumentato le accise nel 2011 a Gorizia la situazione è peggiorata e questo evento è stato più significativo rispetto alla cessazione della zona franca”.* (Stralcio 16)

L'abolizione dei contingenti di benzina e l'aumento delle accise nel dicembre 2011 sono stati degli eventi che hanno segnato in negativo il mercato locale. Il rinforzarsi degli acquisti esteri lo si è percepito soprattutto a Gorizia. Trieste, grazie alle caratteristiche della domanda, gode d'altro canto di alcune protezioni. Inoltre:

*“C'è una differenza fra Gorizia e Trieste.. mentre a Trieste nel passato si è avviata una razionalizzazione, a Gorizia ci sono ancora tanti impianti”.* (Stralcio 17)

A Trieste vi è stata una politica municipale di diminuzione del numero di impianti che ha consentito di spartire la domanda cittadina su un numero limitato di impianti. Dunque, in presenza di shock negativi nel mercato gli operatori perdono meno rispetto a Gorizia, dove gli impianti sono rimasti numerosi. Inoltre si rileva che anche le caratteristiche prettamente geografiche della città di Trieste favoriscono l'utilizzo del veicolo privato e dunque la necessità di acquistare carburante:

*“Il territorio della provincia di Trieste fa sì che sia necessaria l'automobile per percorrerlo.. le strade sono strette.. gli autobus non ci passano”.* (Stralcio 18)

Nella fascia di frontiera la mobilità del prezzo estero fa sì inoltre che vi siano delle difficoltà nello stimare ex-ante i quantitativi di prodotto da portare nei punti vendita, con ripercussioni nella logistica:

*“Comunque si vede che in Veneto le vendite hanno un andamento simile a quello nazionale mentre in Friuli è una serie non lineare.. ad esempio il consumatore triestino se vede che in giornata il prezzo è troppo alto allora magari richiede carburante per 10 euro e poi se ne va.. ed il fatto di non avere una stabilità nelle vendite è un problema per i gestori che non sanno bene quanti volumi ordinare”.* (Stralcio 19)

Viene spiegato che è difficile stimare quanto prodotto verrà venduto negli impianti di confine, perché la domanda reagisce ad un prezzo ritenuto eccessivamente alto acquistando un quantitativo minimo che gli permette di raggiungere un distributore (estero) più conveniente. Un'indipendente effettua delle considerazioni complessive del settore distribuzione, sottolineando come ci siano rilevanti differenze all'interno del mercato del Friuli Venezia Giulia, sia in termini spaziali che nelle modalità di affrontare la concorrenza.

*“Il beneficio che c'è adesso non è sufficiente.. quando è applicata la maggiorazione al contributo base allora sono in linea con la benzina estera.. con il gasolio è difficile coprire il gap.. a Pordenone si riesce a fare una politica di prezzi aggressiva ma lì non si sente l'influenza del confine ed i volumi sono in aumento.. nel goriziano la situazione è la più difficile.. nelle zone di confine non è possibile avere impianti profittevoli anche se l'impianto è ammortizzato.. bisogna tener conto dei costi per la messa in sicurezza dell'impianto, gli accantonamenti per la perdita di carburante, la rimessa a nuovo.. è difficile avere la redditività.. la compagnia petrolifera può fare ragionamenti diversi perché parte dal petrolio greggio ed ha economie di scala su tutta la filiera.. con l'aumento delle accise c'è stato un tracollo in Friuli Venezia Giulia.. in Veneto si perde a discapito dei concorrenti, in Friuli si perde nei confronti della Slovenia”.* (Stralcio 20)

In primo luogo viene sottolineato che la politica regionale attuale ha effetti positivi solo per quanto riguarda il bene benzina, per il gasolio il gap con l'estero è troppo rilevante. In secondo luogo si rileva che sia possibile attuare una politica aggressiva nella fascia ad ovest, nel pordenonese, dove non si sente l'influenza del confine e dove quindi c'è una struttura d'offerta simile a quella del vicino Veneto. Dunque i prezzi bassi che ci sono nella fascia ad est sono sintomo della volontà di allinearsi alla concorrenza slovena, quelli ad ovest rappresentano il

vero mercato, ossia l'abilità di un'impresa di offrire il prodotto ad un prezzo più competitivo degli avversari. La prossimità al confine mette in luce anche le diversità fra un punto vendita a marchio indipendente e quello della compagnia petrolifera, in quanto lì è ancora più sentita la competizione di prezzo. La compagnia petrolifera avendo una maggiore diversificazione nelle attività e una diversa capacità finanziaria ha più risorse e vie per fare profitto, mentre il risultato economico di un indipendente è necessariamente legato a quello che succede presso il punto vendita.

Usualmente nelle politiche commerciali il prezzo estero non determina il valore a livello nazionale, ad ogni modo la vicinanza con il confine rende necessarie politiche *ad hoc* per generare erogati:

*“In regione i prezzi si muovono in base al prezzo consigliato nazionale.. non c'è legame con il prezzo all'estero.. alcune compagnie lo cambiano ogni mese, altre più volte a settimana.. nelle province di Udine, Gorizia e Trieste da tre anni ci sono azioni commerciali per raggiungere il prezzo sloveno con grande sacrificio dei gestori nel mantenere il livello di vendite”. (Stralcio 21)*

Dunque la domanda è molto suscettibile al prezzo estero ed i soggetti della rete di produzione devono reagire di conseguenza, a livello istituzionale con incentivi alla mobilità, a livello commerciale con ulteriori sconti. Prevedere per via legislativa dei contributi per i residenti non si traduce necessariamente con il fatto che siano sfruttati:

*“Dati dell'INSIEL mostrano che solo metà dei beneficiari utilizza la tessera regionale e fra chi ce l'ha, metà l'ha utilizzata solo una volta”. (Stralcio 22)*

Dalle statistiche di utilizzo dell'INSIEL, la società informatica a cui la Regione ha esternalizzato le questioni tecniche legate al monitoraggio dei consumi, si osserva che pur essendoci la possibilità per tutti i residenti di richiedere dei contributi, i beneficiari effettivi sono limitati. Emerge una scarsa propensione nel richiedere il contributo al momento del rifornimento, segnando in tal modo una scarsa efficacia della politica.

In generale vi è l'opinione che il consumatore scelga in condizioni di informazione imperfetta, in quanto non c'è una approfondita conoscenza delle condizioni di mercato nazionale ed estero e dunque una corretta ponderazione del reale risparmio. Si ritiene che la responsabilità non sia solo dei cittadini che non si informano, ma anche dei media che trasmettono un'informazione incompleta, marcando ad esempio la questione fiscale interna:

*“Negli acquisti oltre confine c'è da valutare la componente psicologica dell'automobilista che continua a fare il pellegrinaggio, questo vale soprattutto per chi possiede una utilitaria, dove la convenienza è marginale.. Confcommercio aveva fatto uno studio sull'indotto ed hanno notato per quanto riguarda la convenienza nell'acquisto dei prodotti alimentari, marche come la Barilla in Slovenia costano di più.. lì però sono venduti dei prodotti locali come lo yogurt Kefir un prodotto di nicchia loro che non si trova in Italia.. poi c'è la questione media ossia c'è stata una enfasi sull'aumento delle accise nel dicembre 2011 ma non bilanciata su una descrizione puntuale sulle reali condizioni in Slovenia... le code che ci sono negli impianti sul confine spinge alcuni sloveni a venire in Italia perché qui stanno di meno”. (Stralcio 23)*

L'intervistato sottolinea che il costo opportunità legato al rifornimento all'estero non è legato solamente alla distanza per recarsi oltre confine, ma anche al tempo richiesto per la prestazione del servizio: è usuale osservare la coda di veicoli italiani presso gli impianti sloveni di prossimità, a cui consegue un rilevante tempo di attesa al punto vendita. A fronte di questa disutilità, viene segnalato che si presentano presso gli impianti italiani, poco frequentati dai locali, gli sloveni. Si percepisce dunque che la trasparenza sul prezzo praticato e l'esistenza di un contributo regionale certo non siano elementi sufficienti a stabilizzare i consumi in Friuli. Il mercato è segnato da comportamenti consolidati dei consumatori e da una informazione imperfetta o errata sui prezzi del carburante estero e di beni complementari.

Oltre ad incentivare parte dei consumatori ad effettuare rifornimenti presso punti vendita italiani, quali sono stati gli effetti delle politiche volte a sostenere la mobilità interna? L'esistenza di contingenti e il carburante regionale hanno alterato la domanda di tali prodotti che si sarebbe avuta con le sole forze del mercato, non solo in termine spaziale, ma anche in termine qualitativo:

*"Il meccanismo di sconto ha frenato considerevolmente lo sviluppo di altri carburanti".*  
(Stralcio 24)

Incentivando con una diversa sequenza cronologica benzina e gasolio, si è frenato lo sviluppo di gpl e metano. L'influenza nelle normative si ripercuote anche nelle caratteristiche sul parco automobilistico che si manifesta nella fascia orientale della regione con una spiccata presenza di auto alimentate a benzina (cfr. 4.2.1):

*"I provvedimenti agevolati sulla zona franca sono partiti con la benzina prima a Gorizia poi sono stati estesi a Udine e Trieste.. quindi si sceglieva la macchina alimentata a benzina.. in linea generale in quel periodo le macchine a gasolio erano meno performanti.. quando vennero introdotti aiuti sul gasolio il parco macchine era nuovo e dunque non se le andava a sostituire.. in questi ultimi anni poi con il calo dei consumi che si traduce in meno chilometraggio c'è meno convenienza ad investire sulla macchina alimentata a gasolio".* (Stralcio 25)

Essendo il prezzo del carburante uno degli elementi che condizionano l'acquisto della vettura, l'esistenza di contingenti di carburante ha diminuito la significatività di tale variabile:

*"Anche se il gasolio costava meno della benzina, nella zona franca entrambi i carburanti costavano poco perché erano in esenzione di accisa.. quindi i consumatori non sceglievano l'auto in base al prezzo del carburante ma in base alle prestazioni del motore e a quel tempo il motore a benzina andava meglio".* (Stralcio 26)

Un'altra anomalia rispetto alle caratteristiche del mercato nazionale consiste nel sottoutilizzo della modalità self per il rifornimento. Infatti l'applicazione del contributo sul carburante acquistato in regione è possibile con la presenza dell'operatore:



*“Nell’atto del rifornimento si hanno dei costi e degli oneri in termine di tempo che gli altri gestori d’Italia non hanno per via del fatto che l’operatore in Friuli deve fare il calcolo del contributo”. (Stralcio 27)*

Anche se effettivamente l’operatore deve utilizzare del tempo in un’attività a lui non redditizia, l’immobilismo del settore non è causato da vincoli normativi o tecnici, ma dal rischio nell’effettuare investimenti di cui non è certo l’ammortamento:

*“La questione del self è una storia vecchia.. a livello di legge c’era la possibilità che il controllo dell’identificativo fosse fatto tramite procedure automatizzate.. erano venuti anche gli israeliani per proporre delle soluzioni tecnologiche.. non si è mai fatto niente perché manca la volontà delle compagnie di fare investimenti, perché non si sa fino a quando dureranno queste leggi regionali sui contributi”. (Stralcio 28)*

Le previsioni statali e regionali sui carburanti possono aver creato delle distorsioni anche sulla numerosità dei punti vendita in regione. È difficile comprendere i motivi che hanno portato le compagnie petrolifere prima e gli operatori indipendenti poi ad investire nel mercato del Friuli Venezia Giulia, ad ogni modo c’è chi ipotizza che:

*“La zona franca prima e la benzina regionale poi hanno drogato il mercato.. hanno permesso l’esistenza di molti punti vendita che naturalmente in una situazione lasciata al mercato non poteva esistere”. (Stralcio 29)*

Altri sostengono che le manovre economiche non hanno modificato gli esiti competitivi del settore:

*“Il mercato fa il mercato.. a fronte di dieci impianti che fanno un prezzo alto ce ne sono altri dieci che ne fanno uno basso.. c’è trasparenza perché è attivo un sistema in internet in cui il cittadino può controllare i prezzi”. (Stralcio 30)*

Il legislatore regionale promuove ulteriormente la competizione locale fra gli operatori prevedendo un sistema di trasparenza dei prezzi.

#### *4.3.4. Interazione*

In Friuli Venezia Giulia la legittimazione di una forte interazione fra mondo istituzionale e mondo distribuzione carburante deriva dal fatto che le compagnie petrolifere con L.R. 47/1996 ed i singoli gestori con la legge di riforma L.R. 14/2010, si fanno carico di applicare i contributi all’atto dell’erogazione del carburante nelle veci della Regione. Di fatto vi è anche l’effetto che prevedendo contributi per il soddisfacimento locale della domanda, si favorisce indirettamente il settore della distribuzione, che comunque contribuisce allo sviluppo dell’economia locale incrementando le entrate tributarie dirette e offrendo posti di lavoro. Gli operatori economici nel settore carburante vedrebbero con favore l’aumento del valore nominale dei contributi per il residenti, in modo da stimolare ulteriormente i consumi interni. C’è la consapevolezza che la

Regione ha autonomia nella gestione delle entrate derivanti dalla compartecipazione per cui la somma destinata agli aiuti per i residenti è un compromesso con altre priorità:

*“Dai dati del 2011 si vede che sono stati incassati dalle compartecipazioni 105 milioni, 1-2 sono stati spesi per i POS e per le spese di gestione, 40 per contributi e 60 non sono stati utilizzati.. è una scelta politica”.* (Stralcio 31)

Gli operatori minori si limitano a vedere la Regione nel suo ruolo tecnico di soggetto che aiuta i suoi cittadini in base alle risorse devolute dallo Stato. Per questo non si chiedono maggiori risorse a beneficio del settore ma si invocano miglioramenti per quanto riguarda questioni pratiche legate all'applicazione della legge, di cui la Regione ha facoltà di farsi carico. Nello specifico un operatore indipendente osserva che nei suoi impianti servirebbe velocizzare le operazioni di calcolo dei contributi, per questo:

*“Le macchinette per leggere le tessere danno dei problemi.. inoltre sono in numero inferiore rispetto al personale.. ce ne vorrebbero di più”.* (Stralcio 32)

Ritornando alla questione finanziaria, la ripartizione delle risorse è una scelta politica:

*“È importante che le entrate nel bilancio vadano completamente utilizzate per la collettività e non ci siano avanzi di gestione.. questo è il principio generale.. con la legge c'è un credito civilistico verso chi ha praticato lo sconto, la compagnia prima, il gestore poi, ma poi non c'è un obbligo di fatto del vincolo di destinazione per cui non si può stabilire quanto destinare agli sconti e quanto alle infrastrutture.. ad esempio fare infrastrutture può sì creare sviluppo per il territorio ma potrebbe essere anche un modo per favorire le imprese asfaltatrici.. il bilancio regionale dà la libertà ai politici di decidere come spendere in base alle esigenze.. le esigenze cambiano di giorno in giorno ed è sbagliato impostare e vincolare l'utilizzo delle entrate dando l'impossibilità ai politici di modellarsi alle esigenze e magari trovarsi vincolati a qualcosa che non serve per percorrere un sentiero di sviluppo obbligato”.* (Stralcio 33)

Dunque la decisione di non vincolarsi troppo a un certo importo per una voce di spesa deriva dalla volontà di avere maggiore margini di intervento nel caso emergano priorità. Nonostante l'autonomia finanziaria che caratterizza la Regione, gli attori sono insoddisfatti del suo peso a livello nazionale ed internazionale. L'azione del Friuli Venezia Giulia è da un lato fortemente vincolata dal ruolo *super partes* delle istituzioni europee, che devono vigilare l'applicazione delle direttive (cfr. paragrafo 4.2.1.). Per alcuni vi sono dei margini di manovra per ottenere di più in sede comunitaria, ma:

*“La Regione non si fa rappresentare a Bruxelles”.* (Stralcio 34)

Dunque c'è un problema di scarso potere di negoziazione con la conseguenza che la Regione non riesce ad imporre la sua interpretazione della materia. Si ricorda inoltre che esistono altri territori in Italia in cui vi sono politiche economiche simili, la cui legittimazione viene dalla L. 549/1995 che come già ricordato non è più valida per il Friuli Venezia Giulia:

*“In Lombardia la situazione è diversa perché il confine con la Svizzera che non fa parte dell’Unione Europea non pone i problemi che si hanno con la Slovenia.. e in Lombardia hanno cento parlamentari, il Friuli ne ha venti”.* (Stralcio 35)

Pur essendoci anche nel confine fra Lombardia e Svizzera un rilevante divario nei prezzi, dovuto perlopiù a motivi fiscali, la situazione è ben diversa. Una prima differenza è che la Svizzera non è un paese comunitario, la seconda viene individuata con il fatto che la Lombardia ha maggiore rappresentanza a livello centrale. Avere maggiore influenza sullo Stato servirebbe alla Regione per avere maggiori difese a Bruxelles. Invece la Regione, per gli operatori, si trova in una posizione di subordinazione con lo Stato centrale:

*“La Regione dice di fare tutto il possibile e non riesce a negoziare niente con lo Stato”* (Stralcio 36)

Se l’intervento della Regione con la L.R. 47/1996 era concentrato meramente nella questione del recupero erogati, nella riforma approvata nel 2010 della normativa sugli aiuti per i residenti sull’acquisto di carburante presso i punti vendita regionale si affronta anche la questione ambientale. La preoccupazione del legislatore non è ridisegnare il sistema generale di trasporti nella regione cercando di disincentivare l’utilizzo dell’autoveicolo, bensì adottare delle misure attraverso le quali sia possibile conciliare minori emissioni e mobilità privata. Una prima difficoltà nel legare trasporti ed ambiente deriva dalla difficoltà nel gestire a livello amministrativo le due materie, infatti:

*“Il tema della mobilità collettiva è di competenza di una direzione diversa da quella che si occupa della L.R. 14/2010.. le direzioni non sono coordinate”.* (Stralcio 37)

Il secondo motivo deriva dalla volontà del legislatore regionale di difendere la libertà del residente di spostarsi con mezzo proprio:

*“È la mobilità individuale che permette benessere, piacere, è strumento di lavoro”.* (Stralcio 38)

La via pensata dal legislatore per tutelare maggiormente l’ambiente è incentivare la formazione di un parco autoveicoli composto da veicoli ecologici. Nello specifico:

*“La nuova legge che ha una natura molto meno economica della precedente si cerca di aiutare l’ambiente, introducendo incentivi per l’acquisto di auto ibride o di auto particolarmente pulite e di supportare la ricerca in questo campo”.* (Stralcio 39)

Nello specifico, nell’Art. 15 della Legge si sostiene l’acquisto di veicoli nuovi o usati a propulsione a emissioni zero o ibrida, con l’Art. 15 bis l’acquisto di veicoli immatricolati Euro 5 con emissioni ridotte, con l’Art. 16 si promuove sia lo svolgimento di ricerca industriale indirizzata allo sviluppo di sistemi per la mobilità individuale che non utilizzino carburanti destinati alla combustione e non producano emissioni di gas e polveri che la realizzazione di

tecnologia atta alla riduzione dei consumi ed emissioni. La ricerca industriale viene considerata mezzo per rilanciare l'economia della regione:

*“Visto che non si può aspirare a incentivare l'industria automobilistica in regione, non si può recuperare quello che si è costruita la BMW con cento anni di storia, allora la Regione ha pensato di supportare la ricerca industriale in campo veicoli ad immissioni zero, questo perché non è un settore consolidato, c'è un'esperienza decennale, allora può essere un campo promettente.. il problema è la propulsione e lo stoccaggio di elettricità.. bisogna costruire un veicolo affidabile e puntare sull'ibrido, il metano non è convincente perché si vuole solo fare favore ad uno Stato o all'altro. Bisogna puntare all'ibrido o all'elettrico puro, bisogna studiare sistemi per aumentare l'autonomia della batteria o incentivare la trasmissione dell'energia”.* (Stralcio 40)

Dunque il legislatore con la legge di riforma vuole ripensare in generale ai trasporti privati, preoccupandosi non solo della mobilità dei residenti ma anche di consentire in regione lo sviluppo di un settore industriale promettente e pulito. Per il settore della distribuzione l'importanza della legge di riforma consiste nel fatto che essa continui ad aiutare le famiglie che effettuano il rifornimento locale. Per loro, la composizione del parco autoveicoli non è il problema centrale da affrontare. Infatti anche in presenza di un parco autoveicoli meno inquinante non viene annullato il fatto che un differenziale con i prezzi con l'estero incentivi maggiore chilometraggio ed è una modalità attraverso cui il Friuli Venezia Giulia importa emissioni inquinanti:

*“Oltre ad avere i consumatori italiani che vanno al di là del confine, abbiamo la clientela business straniera che prima di entrare nel territorio italiano fa rifornimento, e da noi ci lascia solo l'inquinamento”.* (Stralcio 41)

Il carburante non è mezzo utilizzato solamente dai privati, aiutati economicamente dalla Regione, ma è propulsore dei veicoli deputato al trasporto merci, italiani e stranieri. Esiste dunque una parte di mercato che è totalmente non considerata dalla normativa regionale, che risente a pieno il differenziale di fiscalità deciso a livello di governo centrale.

Altro attore fondamentale è lo Stato che emerge principalmente nel suo ruolo impositivo. Nonostante lo scostamento qualitativo della rete italiana di distribuzione carburante rispetto al modello europeo, l'azione dello Stato viene definita inadeguata per far fronte ai gravi problemi strutturali del settore:

*“Il governo è intervenuto in materia carburanti con delle soluzioni idiote, aumentando le accise, mentre tutti vorrebbero vedere diminuito il prezzo.. il margine di filiera è di 2 centesimi al litro.. il problema vero sono gli alti costi di distribuzione che riguardano il trasporto, la garanzia dei depositi che incidono sul 10% del prezzo.. la materia prima è il 35%, il resto è imposte.. scompattare i costi vuol dire far scoppiare il sistema”.* (Stralcio 42)

Si invoca la necessità di attuare riforme che permettono di diminuire i costi associati alla logistica, mentre l'intervento statale si concretizza nell'utilizzare il carburante come fonte di entrate fiscali.

La convocazione dei rappresentanti del mondo industriale presso le istituzioni pubbliche è consuetudine nel mondo carburante, data la necessità di tutelare interessi generali relativi a sicurezza, ambiente, politica economica, profili di servizio pubblico, viabilità, per ricordarne alcuni. La partecipazione tuttavia non è sinonimo di autorità:

*“Un conto è far parte dei tavoli tecnici.. un altro è avere potere all’interno di essi”.* (Stralcio 43)

E troppa partecipazione non è sinonimo di efficacia nelle decisioni. Ad esempio nel confronto fra la concertazione in Italia e Slovenia, per quanto riguarda la regolamentazione nel settore, si ricorda che, anche per via del ruolo storico delle associazioni di categoria in Italia, è molto più difficile raggiungere una decisione finale perché:

*“Mentre in Italia nei tavoli tecnici si siederanno sulle 30-40 persone in Slovenia saranno in 7-8”.* (Stralcio 44)

Dunque anche la macchinosa macchina statale italiana è un fattore che aggiunge difficoltà nella regolamentazione del settore.

Disincentivare rifornimenti all’estero è di beneficio alla Regione, che per i meccanismi dei trasferimenti statali riceve parte dell’accisa versata nel territorio, ed operatori economici, in quanto incrementano le vendite presso i loro punti vendita. C’è un interesse comune ad adottare delle misure di sostegno della domanda e per questo:

*“Non ci sono divergenze.. si cerca di avere convergenze”.* (Stralcio 45)

Nel mercato del Friuli Venezia Giulia si sommano ai problemi cronici della rete nazionale anche la questione dell’attrattività percepita dai consumatori italiani verso i punti vendita sloveni. La questione fondamentale è il numero eccessivo di punti vendita, che non riguarda unicamente il mercato regionale:

*“In Italia si hanno troppi impianti che implica avere numerose persone da pagare e una complessa rete logistica da controllare per rifornire gli impianti.. i punti vendita non riescono a diminuire, non si fa ammodernamento e gli operatori che sono dentro finiranno per essere vittima del sistema stesso.. il problema è che gli impianti non chiudono perché il proprietario preferisce tenere la rendita, cioè la proprietà non fa le manutenzioni e il gestore subisce tutto.. e poi c’è la questione delle bonifiche, perché chiuso l’impianto bisogna ripristinare lo stato dei luoghi e queste spese sono un’incognita dal momento che non si sa fino a che punto arriva il percolato, soprattutto se l’impianto è vecchio.. c’è un fondo nazionale da destinare anche alla copertura dei costi ambientali di ripristino, però i soldi sono pochi.. se la compagnia petrolifera ha soldi disponibili, li investe per mettere degli sconti e creare un legame con il cliente”.* (Stralcio 46)

Nel settore è auspicata la realizzazione di un sistema logistico più efficiente. Una diminuzione del numero di punti vendita garantirebbe, con un contestuale ammodernamento dei rimanenti, una maggiore redditività nel settore. Nonostante questa opinione sia condivisa fra mondo

istituzionale ed economico, nel breve periodo c'è una divergenza di interessi fra proprietario dell'impianto e gestore che porta all'immobilismo nel settore. Può trovare la soluzione a questo conflitto il legislatore imponendo regole. Senza vincoli, c'è invece la tendenza a massimizzare gli obiettivi di breve periodo, creando un legame con il cliente attraverso incentivi nella variabile prezzo. È invocato un miglioramento qualitativo del sistema distribuzione, anche se:

*“Ristrutturazione è un termine quasi vietato, attualmente non ci sono vincoli a fare impianti, soltanto che la messa in vendita in rete di carburanti ecocompatibili porta alla necessità di porre dei vincoli per il rispetto della salute e dell'ambiente”.* (Stralcio 47)

Dunque di fatto l'azione del legislatore come regolatore è ristretta alla protezione di interessi generali.

Se si limita l'analisi al mercato regionale, si osserva che anche qui è presente la medesima consapevolezza della necessità di attuare modifiche strutturali. Si chiede una maggiore presenza delle istituzioni, intesa come norme che possono aiutare a stabilizzare il mercato e rendere l'attività imprenditoriale meno incerta:

*“Bisogna agire su modelli gestionali nuovi, affrontare il problema della componente fiscale.. non esiste un tavolo regionale di programmazione e un imprenditore non deve essere in balia della legge.. ci dovrebbe essere un numero di impianti ideali per la Regione fissato da essa stessa.. inoltre la Regione dovrebbe prendere delle misure atte a salvaguardare le comunità montane”.* (Stralcio 48)

Gli operatori esistenti auspicano l'esistenza di paletti esterni al numero dei punti vendita, in modo tale da non aver ulteriori fonti di concorrenza. Ad ogni modo la continua proliferazione di nuove insegne viene attribuita non alle reali opportunità del mercato, ma a sbagliate valutazioni:

*“C'è qualche operatore che decide di entrare nel mercato, ma è perché non ha prospettive ben chiare sul futuro.. in Italia il numero degli impianti è troppo elevato bisogna procedere alla razionalizzazione”.* (Stralcio 49)

È proprio la creazione di aspettative erranee sulle prospettive future dell'economia nel suo complesso che fa da traino all'entrata di nuovi operatori nel mercato:

*“Siamo entrati solo recentemente in Friuli Venezia Giulia.. lo vedevamo con una regione promettente, con una base industriale favorevole da costruire”.* (Stralcio 50)

Soltanto l'area ad ovest, quella in cui c'è una maggiore concentrazione di privati e dove non si fa sentire l'incertezza causata dal confine, è oggetto di interesse:

*“La nostra idea di sviluppo può al massimo arrivare a Pordenone”.* (Stralcio 51)

Riguardo alla questione strettamente fiscale, si attende che una minore convenienza al rifornimento estero possa derivare dal realizzarsi di shock esterni più che da un intervento

deciso dello Stato italiano. La speranza di sollievo per il mercato del Friuli sembra essere collegata all'aggravarsi della crisi in Slovenia:

*“Si attendono sviluppi futuri sul differenziale delle accise.. ci sono due possibili scenari futuri.. o aumentano le accise in Slovenia perché il governo sloveno è costretto ad aumentarle dal momento che anche lì c'è una crisi politica ed economica e probabilmente per rientrare nel patto di stabilità dovranno aumentare le tasse.. o perché la rete dello Stato la Petrol verrà ceduta e quindi non essendo più pubblica ma in mano ad un privato potrebbe avere un interesse minore ad avere le accise basse”.* (Stralcio 52)

Una maggiore convergenza nel livello delle accise potrebbe essere la fonte per l'impresa nel tornare ad investire nella zona di confine:

*“Attualmente i punti vendita sono superiori alla domanda.. però se in Slovenia ci fossero le regole sulle accise che ci sono in Italia si può pensare di potenziare i punti vendita nella fascia est oppure addirittura aprirne dei nuovi”.* (Stralcio 53)

Ed anche per quanto riguarda i risvolti futuri, si interpreta la Commissione Europea come istituzione che può imporre dall'alto un maggiore grado di convergenza fiscale, anche in materia di carburanti:

*“Non ci sono leggi che possono ridurre l'incertezza, tranne il caso che l'Europa non imponga alla Slovenia un'accisa come quella italiana”.* (Stralcio 54)

Ad ogni modo c'è chi paventa l'impossibilità nel continuare nel lungo termine nella politica regionale dei contributi sul carburante:

*“Credo che questo sistema finirà”.* (Stralcio 55)

#### 4.4. INDAGINI CARTOGRAFICHE

##### 4.4.1. Visualizzazione dei prezzi

Teoria e l'indagine qualitativa presso gli attori economici danno risalto dell'esistenza di una dimensione locale del mercato carburanti. Il consumatore, attribuendo un valore alla distanza che deve percorrere per giungere al punto vendita, promuove la formazioni di mercati che hanno una scala geografica inferiore a quella regionale. Dalle interviste è emerso che non tutta la regione risente del problema confine: ci sono condizioni locali del mercato che permettono ancora margini di guadagno, almeno nel breve termine. Esistono zone in cui si riescono a mantenere i prezzi alti, ed altre in cui vi sono forti pressioni competitive. Specifici andamenti locali dei prezzi dipendono dalle caratteristiche di mercato dei luoghi in cui è sito il punto vendita. Come trasformare queste percezioni in dati?

Una delle assunzioni fondamentali nell'analisi statistica tradizionale è che le osservazioni siano indipendenti. Nell'analisi dei dati spaziali, i valori delle variabili tendono a violare questa

ipotesi e ad essere spazialmente correlati fra loro. Si pensi alla distribuzione delle risorse naturali, le piogge, la fauna: trattasi di fenomeni che variano gradualmente nello spazio. La proprietà per cui esiste una relazione funzionale fra quello che accade in un punto dello spazio e quanto succede altrove è stata elevata dai geografi a legge, con la formulazione di Tobler della Prima Legge della Geografia che afferma “ogni cosa è in relazione con tutto il resto, ma le cose più vicine sono più legate rispetto a quelle più distanti” (cfr. Goodchild, 2009, p. 471). Già Haining (2003, p. 356) ha verificato l’esistenza di una relazione spaziale nel prezzo del carburante in un contesto urbano. Mentre per quest’ultimo l’obiettivo è modellare una variabile considerando l’interazione fra punti vendita, nella seguente ricerca l’esercizio quantitativo è finalizzato a valutare, tramite la produzione cartografica, l’andamento spaziale della variabile prezzo su una scala geografica maggiore.

Tale esercizio di analisi dei prezzi è realizzabile in quanto, come già illustrato, esiste un sito internet istituzionale in cui viene indicato per ogni punto vendita di carburante la localizzazione stradale della struttura di vendita. Nel sito internet è segnalato il valore massimo e minimo del prezzo pieno del carburante, sia esso benzina o gasolio. Il gestore del punto vendita comunica tramite il POS alla Regione il prezzo pieno, inteso come il prezzo liberamente fissato per la vendita al pubblico del carburante dal gestore dell’impianto, e le sue variazioni nel corso della giornata. Visto che i contributi vengono applicati sul prezzo pieno e non su quello del self, allora i dati vengono trasmessi solo per quei punti vendita in cui è presente il servizio dell’operatore. Un beneficiario che richiede l’applicazione del contributo non paga di fatto il prezzo pieno: il gestore trasmettendo il prezzo pieno alla Regione dichiara contestualmente e garantisce al cittadino che a quel prezzo pieno verrà applicato il contributo determinato dalla normativa. Per motivi tecnici l’informazione presente nel sito internet non è aggiornata in tempo reale, ma riguarda l’offerta commerciale del giorno precedente.

Tale informazione divulgata per motivi istituzionali ai consumatori ha permesso la costruzione di un database geografico, in cui ogni osservazione, della forma geometrica del punto, rappresenta il punto vendita.

Il primo passo è stata la trasformazione degli indirizzi in coordinate geografiche. Si sono estratte le informazioni così presenti nel sito internet istituzionale regionale alla data di giovedì 18 ottobre 2012, data casuale scelta per l’estrazione dei dati.

Per assicurare la precisione nella localizzazione del punto vendita, si è prima individuata visualmente la posizione attraverso GoogleEarth e poi si sono convertiti i segnaposti in un formato tale da essere importato in ArcGIS. Non è stato possibile convertire direttamente gli indirizzi in un formato supportato dal programma di cartografia in quanto per una parte dei punti vendita non si ha la localizzazione esatta<sup>46</sup>. Nel sito internet istituzionale non a tutti i punti vendita sono associati dei prezzi<sup>47</sup>. Nonostante la georeferenziazione riguardi tutti i punti

---

<sup>46</sup> Il sito internet «<http://batchgeo.com/it/>» offre ad esempio la possibilità di convertire gli indirizzi in formato testo in coordinate geografiche in formato kml. Questa procedura comporta un margine molto ampio di errore in quanto l’infrastruttura stradale può essere registrata nell’applicazione con un nominativo diverso rispetto all’informazione del database (e.g. i punti vendita posti lungo le strade statali e provinciali sono localizzati tramite l’indicazione chilometrica). Inoltre il sito internet istituzionale è di per sé in alcuni casi poco preciso, ad esempio è presente per due punti vendita l’indirizzo ‘Adenauer’ nel comune di Udine senza ulteriore indicazione del civico.

<sup>47</sup> Si sono considerati gli impianti stradali che hanno comunicato un prezzo. Nel sito internet, pur essendoci l’indicazione di un punto vendita attraverso l’inserimento di un indirizzo, il dato del prezzo può



vendita siti nella rete stradale, cioè 513 punti, il database geografico analizzato per valutare la dimensione spaziale del mercato del carburante comprende solo i punti vendita per cui si ha il dato di prezzo. Dunque il database geografico considerato contiene come campi le coordinate geografiche del punto vendita, il marchio<sup>48</sup> e il prezzo pieno massimo del carburante.

Per ottenere la rappresentazione di una variabile puntuale, il prezzo, su di una superficie continua, lo spazio entro i confini amministrativi della regione, si esegue una interpolazione, metodologia che consente di stimare il valore di una variabile in punti ignoti in base ai valori osservati nei punti campionari (cfr. Haining, 2003). L'interpolazione è usualmente utilizzata nelle scienze naturali per stimare l'andamento delle variabili continue (es. quantità minerali nel sottosuolo, piogge, etc.), sapendo cosa succede nei punti rilevati. In questo esercizio l'interpolazione è stata eseguita non con una finalità prettamente statistica bensì per visualizzare su carta un dato discreto, il prezzo, e ridurre in tal modo la complessità di interpretazione di un database composto da più di 400 punti. La finalità è dunque stimolare un ragionamento visivo, producendo una carta che è “una grafica narrativa del tempo e dello spazio che illustra come la complessità multivariata può essere astutamente integrata” (Kraak, 2009, p. 470).

Per ottenere una grafica narrativa del mercato si è utilizzato l'*Inverse Distance Weighted* (IDW). Trattasi di un metodo deterministico che si basa sull'utilizzo di una funzione matematica per derivare i valori dei punti in una superficie continua, un raster, rispettando il principio che i punti campionari più vicini alla cella da stimare hanno maggiore influenza nella stima del valore nella cella vuota rispetto ad altri punti campionari posti più in lontananza. I valori vicini in termini di distanza tendono ad essere simili, ad ogni modo la similarità si riduce una volta che la distanza di separazione aumenta. I valori stimati sono delle medie dei valori ponderati per l'inverso della distanza fra la localizzazione dei punti conosciuti e quello da stimare.

Con una formulazione matematica, il valore interpolato per  $y(i)$  è:

$$\hat{y}(i) = \sum_{j=1, \dots, n} \lambda(i, j) y(j) \quad (1)$$

dove il peso  $\lambda(i, j)$ :

$$\lambda(i, j) = d(i, j)^{-\alpha} \quad (2)$$

e  $\alpha$  è una costante positiva e  $d(i, j)$  la distanza fra due punti  $i$  e  $j$ .

Data la quasi omogeneità del bene venduto e la prevalenza della competizione di prezzo su altre variabili di natura qualitativa, confermata anche nelle interviste effettuate, si assume che la competizione nel mercato del carburante sia basata sul prezzo e ristretta ai punti vendita più

---

non essere presente perché: i) il gestore non ha comunicato il prezzo (per motivi tecnici, oppure perché il distributore era aperto solo come self); ii) il distributore è temporaneamente chiuso (sospensione); iii) il gestore quel giorno era in ferie; iv) il punto vendita è chiuso per sempre ma la compagnia non ha comunicato la variazione; v) la Regione non ha aggiornato il dato.

<sup>48</sup> Oltre ai problemi già esposti sulla variabile prezzo, si segnala che ci potrebbero essere errori per quanto riguarda l'attribuzione del marchio al punto vendita perché le compagnie non hanno segnalato delle variazioni (dunque il distributore esiste fisicamente ma è di un'altra compagnia) o, specularmente, la Regione non ha prontamente aggiornato il sito con le variazioni di marchio segnalate dalle compagnie. Non è stato possibile correggere attraverso un approccio diretto tale tipo di errore in quanto GoogleEarth non è costantemente aggiornato e non tutti gli operatori economici si sono dichiarati disponibili all'intervista.

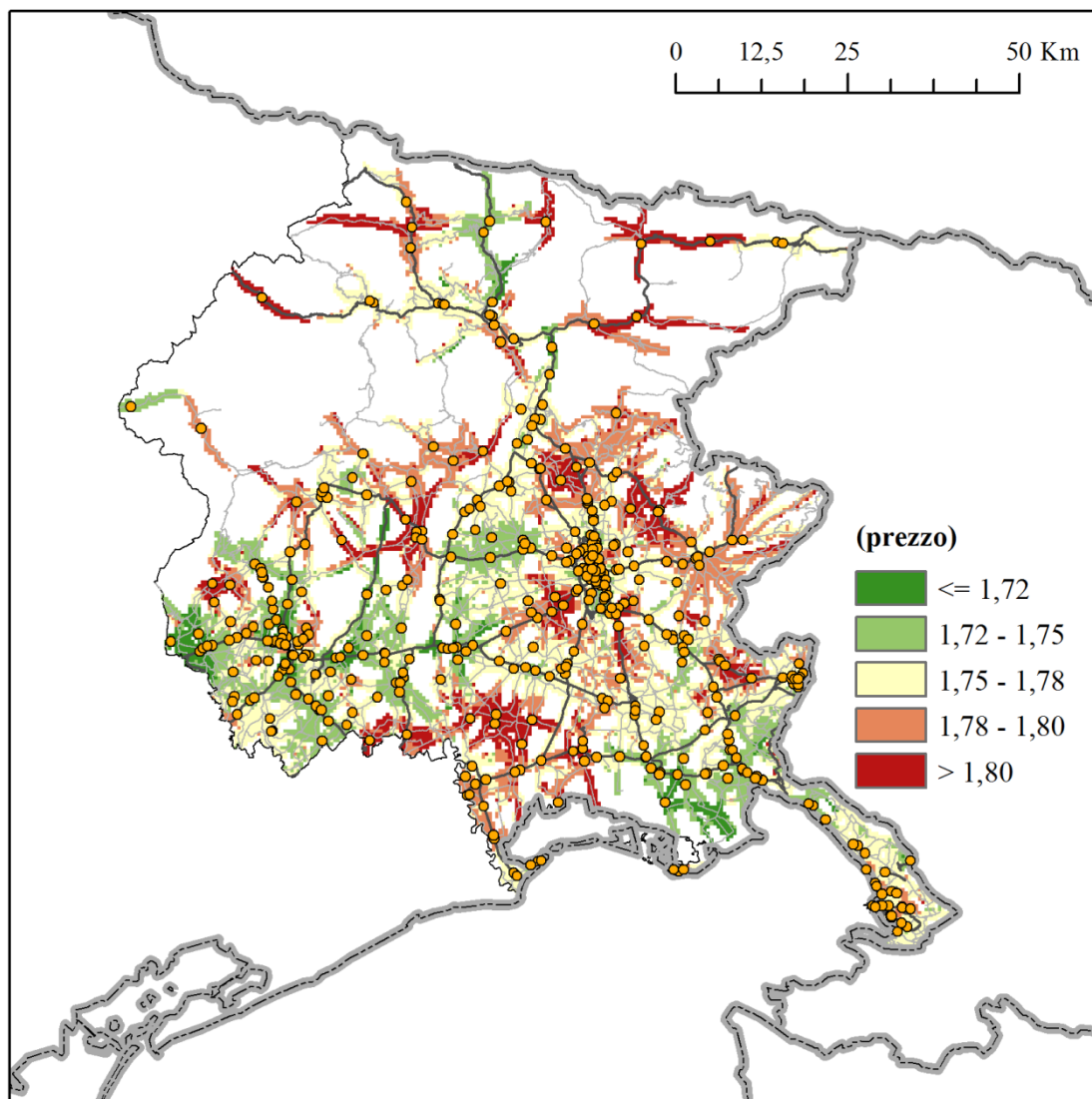
vicini. Tale caratteristica permette di rispettare l'assunzione alla base dell'interpolazione che vuole che punti vicini spazialmente abbiano valori più simili rispetto ai punti posti in posizioni più distanti. Entro le disponibilità tecniche del software utilizzato, l'IDW è ritenuto il metodo più efficace per derivare superfici continue a partire da prezzi, in quanto buon interpolatore con fenomeni la cui distribuzione è fortemente correlata alla distanza. Contrariamente al metodo geostatistico di interpolazione chiamato kriging, utilizzato frequentemente nelle scienze naturali ed anche in alcuni studi di geografia medica (cfr. Haining et al., 2010), l'IDW non applica un modello statistico per la stima della distribuzione spaziale delle variabili: si assume l'esistenza di una dipendenza spaziale dei valori ma non prevede una specificazione della tipologia di relazione.

C'è da osservare un altro importante fatto con riferimento al mercato carburanti. La competizione fra punti vendita, osservabile attraverso la variabile prezzo, è limitata ai punti vendita prossimi in termini di distanza sulla rete stradale. Essendo rilevante non la distanza euclidea fra punti vendita, bensì quella calcolata sulla rete stradale, si è reso necessario vincolare l'interpolazione ad aree specifiche, ossia le porzioni di spazio in prossimità della rete stradale. A questo scopo si sono eseguite delle funzioni analitiche elementari come il buffering al fine di creare delle barriere per l'interpolazione, selezionando lo spazio in prossimità della rete stradale. Nello specifico si è considerata una porzione di spazio di 800 metri dall'infrastruttura stradale della regione, rappresentata in ArcGIS tramite linee, in modo tale che a livello grafico fosse visibile l'andamento dei prezzi. Una volta accertato che i punti del database geografico ricadessero entro l'area considerata, si è proceduto con l'interpolazione IDW con barriere. Si specifica che si è utilizzato un raggio di ricerca variabile il quale considera per l'interpolazione i valori assunti dalla variabile prezzo nei 5 punti campionari più vicini alla cella da stimare. In termini matematici dunque il valore di  $n$  in (1) è 5. È fondamentale eseguire una georeferenziazione esatta in quanto soprattutto in ambito urbano la distribuzione è molto concentrata ed un'attribuzione generica di un punto vendita ad una via determinerebbe degli errori nella ricerca dei punti conosciuti più vicini nell'interpolazione. Inserendo le barriere le celle vengono stimate dal campione di punti che è in un lato della barriera. La potenza è di uno, cioè nella formula (2)  $\alpha=1$ , per consentire di avere una ponderazione che non dipenda in misura eccessiva solo dai punti conosciuti più vicini ed ottenere così, a livello grafico, una superficie interpolata regolare.

È doveroso imporre una particolare cautela interpretativa sul significato statistico della cella stimata. Essendo l'interpolazione eseguita con la finalità di visualizzare su superficie continua un dato discreto, ogni punto nella carta non è stima dell'offerta reale ma è rappresentazione di come sarebbe il prezzo pieno applicato, dato il valore nei punti campionari, se lì vi fosse un punto vendita.

#### *4.4.2. Spazialità del mercato regionale*

Nella Figura 4.8 viene rappresentato l'andamento spaziale della variabile prezzo del gasolio, considerando come punti campionari tutti i punti vendita che il 18 ottobre 2012 hanno trasmesso un prezzo pieno del gasolio alla Regione. La classificazione dei valori è manuale: le classi non sono più omogenee in termini di pixel ma si cerca di accentuare le dinamiche nelle classi estreme, aumentando la numerosità dei valori contenuti nella prima e quinta classe.



Fonte: elaborazione dell'Autrice.

Fig. 4.8 – Interpolazione del prezzo pieno del gasolio al 18 ottobre 2012, classificazione manuale dei valori.

I punti stilizzano i punti vendita per cui nella data scelta per l'analisi vi era il dato del prezzo del gasolio. Il valore delle celle in quei punti ha dunque determinato la stima dei valori nelle celle vuote tramite il metodo dell'IDW con barriere. Le linee rappresentano l'infrastruttura stradale della regione, dove quelle più scure sono le strade principali, le chiare quelle secondarie, sempre secondo la classificazione delle infrastrutture utilizzata da TeleAtlas.

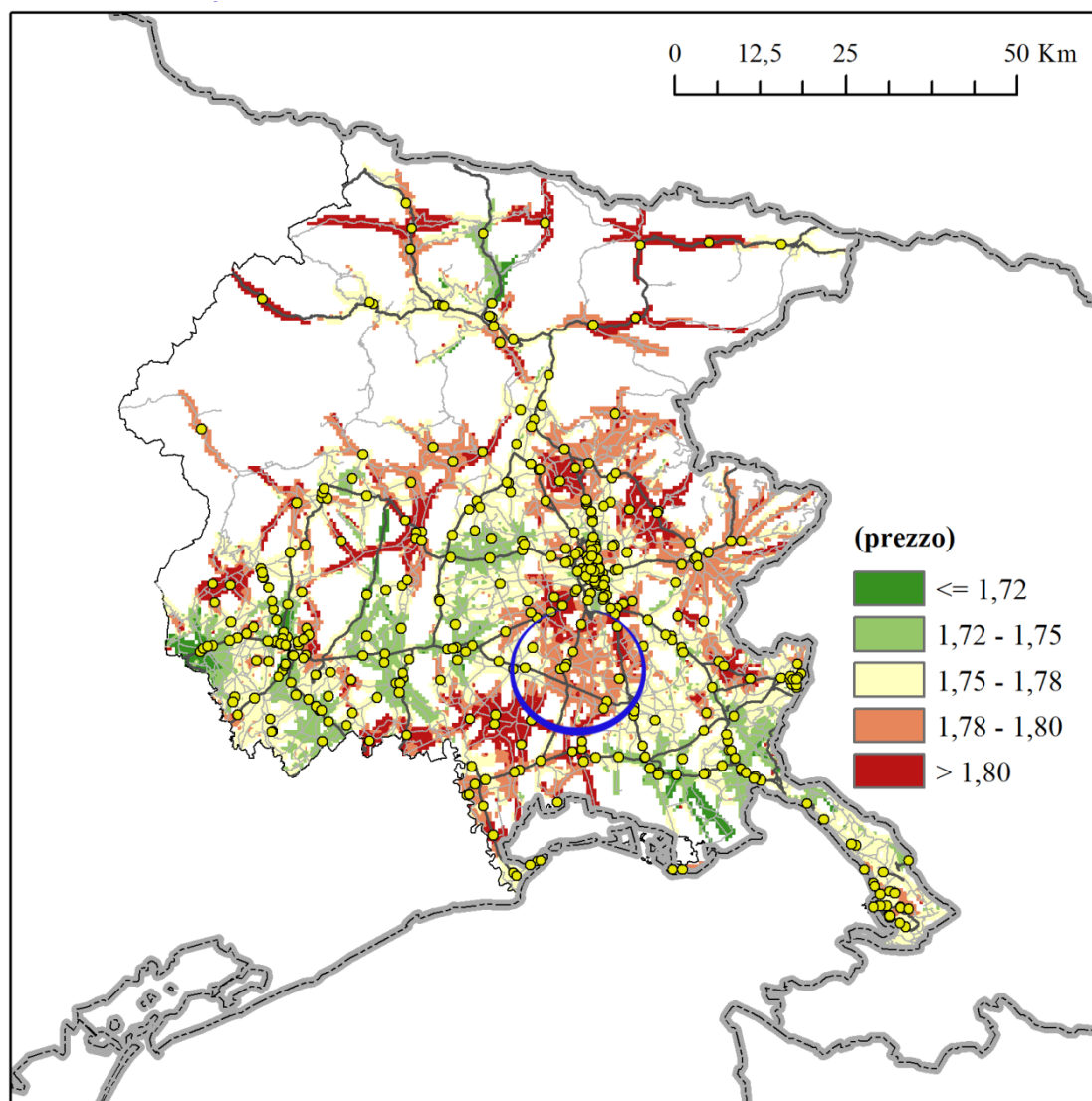
Per la scelta dei colori da attribuire ai pixel del raster si è deciso di assegnare ai valori elevati il colore rosso, mentre ai valori più bassi quello verde. Altra osservazione di carattere tecnico è che il raster non insiste su tutto lo spazio della regione. Come si è illustrato in precedenza l'interpolazione è stata effettuata con il metodo delle barriere, considerando cioè rilevante unicamente lo spazio limitrofo all'infrastruttura stradale. Non tutta l'area del buffer risulta però colorata. Un limite tecnico del metodo di determinazione dell'IDW con barriere consiste nel fatto che per lo svolgimento dell'interpolazione il raggio cerca a partire dalla cella

da stimare i cinque punti conosciuti entro la geometria delle barriere. Una particolare angolazione delle barriere determina la non considerazione del punto con il valore. In altre parole il raggio cerca in linea retta e la presenza di limiti geometrici non permette di completare la stima in quella direzione.

Passando ad una lettura della carta, si osservi come appaia evidente la concorrenza esercitata sul lato destro dalla presenza del confine internazionale con la Slovenia e sul lato sinistro la competizione nel pordenonese promossa dalla diffusa rete di punti vendita a marchio privato caratterizzante la provincia e il vicino Veneto. Nello specifico sul lato orientale si osservano bassi valori nella Val Canale, nell'hinterland di Gorizia, nel monfalconese e nel tratto triestino del Carso. Singolare è la situazione presente nell'area corrispondente al terzo tratto del confine individuato da Zilli (2005). Si distinguono alti valori sia nella fascia collinare del Collio sia nella fascia pianeggiante fra Natisone ed Isonzo, in corrispondenza di Cormons. Quest'ultimo nucleo risulta separato sia dall'area ad ovest, in corrispondenza di Manzano, che probabilmente risente dei fenomeni di concorrenza indotti dai flussi veicolari su Udine, sia dall'area ad est, a Gorizia, maggiormente connessa alla Slovenia. Da notare valori alti nello spazio comunale di Trieste, interpretabile come possibilità di ritagliare quote di mercato in ambito cittadino. Interessante osservare che in corrispondenza del tratto centrale del Tagliamento si osservino bassi valori del prezzo del gasolio. Quest'area determina uno spartiacque non solo fisico ma anche economico fra Prealpi Carniche e Giulie. Nell'area alpina centrale, ad eccezione della fascia che da Tolmezzo va al Passo Monte Croce Carnico, al confine con l'Austria, si rileva una generale presenza di valori alti, associata ad una scarsa densità di punti vendita. L'assenza di concorrenza nei prezzi determinata dalla lontananza da altri competitori sembra offrire la possibilità di essere monopolisti e di praticare un prezzo alto alla pompa. La vicinanza con il Veneto sembra non influenzare la competitività dei punti vendita posti nel lato meridionale della Provincia di Udine, in corrispondenza del tratto finale del fiume Tagliamento e nella parte bassa della provincia di Pordenone. Tale fenomeno può essere letto come risultato della scarsa connettività di questa porzione di territorio con la provincia di Venezia, strutturalmente connesse più attraverso l'autostrada A4 (Torino-Trieste) e A28 (Conegliano-Portogruaro) e dalla linea ferroviaria che dalla rete stradale ordinaria. Forte è la pressione competitiva nel tratto pianeggiante della provincia di Pordenone, specialmente lungo la SS13 Pontebbana fra Sacile e Codroipo. Da rilevare che nel tratto successivo, in corrispondenza del passaggio a Udine, si distingue un nucleo di valori elevati nei pressi di Campoformido. Interessante quest'ultimo caso, ossia la capacità dei punti vendita fra Codroipo ed Udine nel mantenere i prezzi alti, sfruttando probabilmente il traffico commerciale che non beneficia dei contributi che si muove lungo la direttrice Pordenone-Udine.

Risulta interessante compiere un'ulteriore esercizio, ossia confrontare l'interpolazione eseguita sull'insieme dei punti vendita rispetto a quella eseguita su un suo sottoinsieme, ossia includendo solamente i punti vendita delle imprese verticalmente integrate. Per effettuare delle valutazioni sulla relazione prezzo applicato e tipologia di impresa distributrice, si vuole derivare un raster considerando unicamente il prezzo alla pompa applicato dalle sole compagnie petrolifere. Sul piano tecnico questo si traduce con il considerare un numero minore di punti, ossia passare da 438 punti vendita del campione completo a 383. Tale esercizio permette di valutare se sono gli operatori indipendenti ad abbassare il prezzo regionale, oppure se le compagnie petrolifere rispondono anche sul piano quantitativo alla concorrenza operata dai piccoli operatori privati. Come si può osservare dalla Figura 4.9, appare a livello grafico che

l'andamento spaziale della variabile rispecchi generalmente quello della Fig. 4.8. Appare evidente che la competizione di prezzo degli operatori indipendenti imponga una convergenza nei prezzi fra tutti gli operatori: la competizione è principalmente guidata dal prezzo e dunque c'è l'impossibilità di agire unicamente nella variabile qualità per determinare gli esiti del mercato. Togliendo i prezzi praticati dagli operatori indipendenti emergono a livello locale delle variazioni marcate in aumento dei prezzi solo nell'area centrale della provincia di Udine, lungo il tratto corrispondente alla strada regionale 252 fra Palmanova e Codroipo. Solo in quest'area sembra essere sostenibile un doppio binario di offerta, con le compagnie petrolifere che offrono il gasolio ad un prezzo maggiore rispetto a quello degli indipendenti.

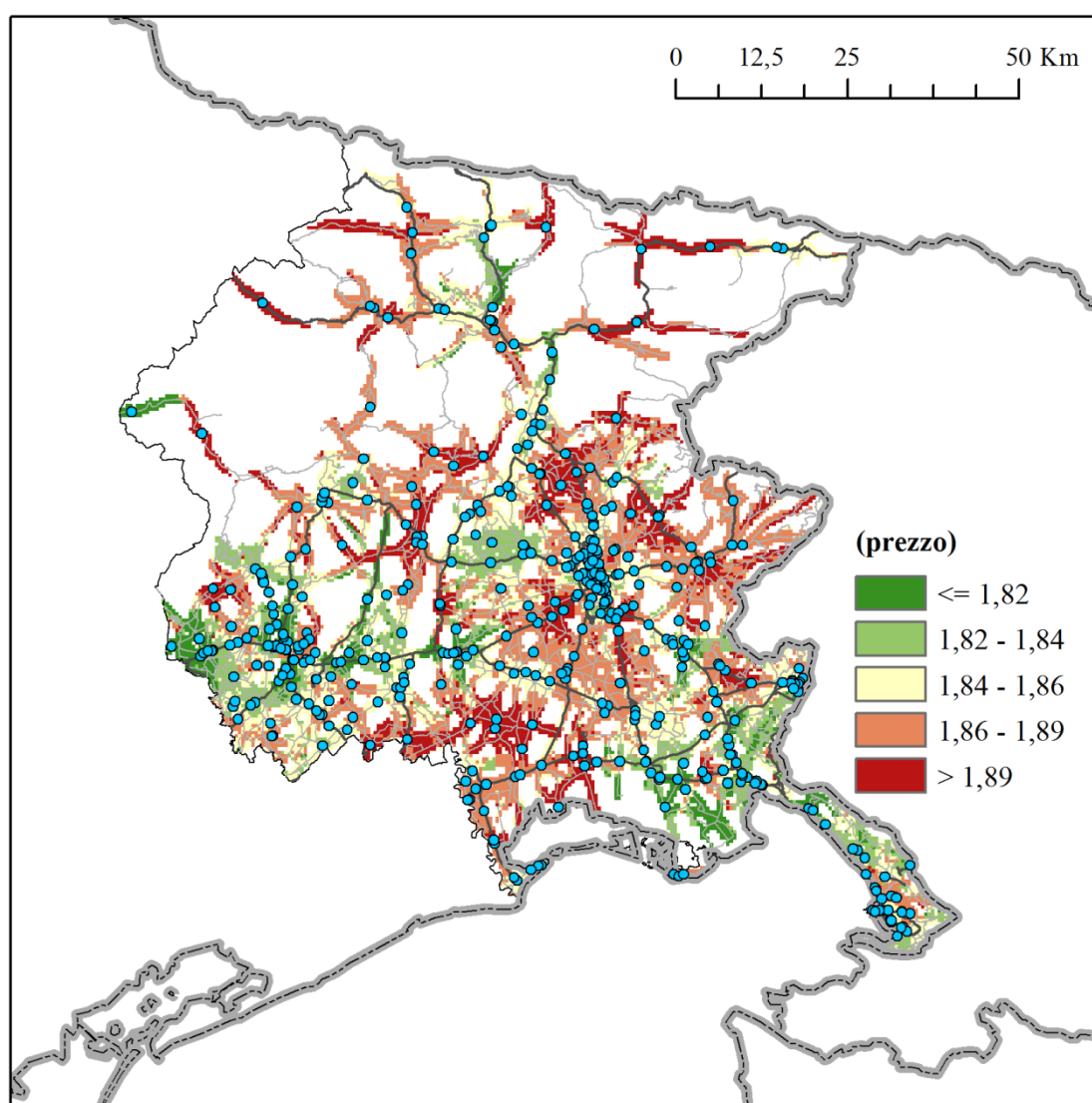


Fonte: elaborazione dell'Autrice.

Fig. 4.9 – Interpolazione del prezzo pieno del gasolio al 18 ottobre 2012 per i soli punti vendita delle compagnie petrolifere, classificazione manuale dei valori.

Si esegue un simile esercizio di comparazione visiva dei valori anche per la variabile prezzo pieno massimo della benzina. Prima di compiere tale esercizio è bene effettuare due osservazioni. In primo luogo, i punti vendita per i quali si ha l'indicazione di prezzo sono in

numero maggiore rispetto a quelli rilevati per la variabile gasolio. Per la data del 18 ottobre 2012 si registrano infatti prezzi per 451 punti vendita ed escludendo gli indipendenti il campione passa a 397. In secondo luogo è bene ricordare che generalmente il veicolo alimentato a benzina è scelto dalla clientela privata che effettua un basso chilometraggio (cfr. Leal *et al.*, 2009, p. 228). È possibile assumere che la benzina abbia un mercato più circoscritto: i possessori di una vettura alimentata a benzina, avendo una minore propensione rispetto al possessore del veicolo a gasolio ad effettuare elevati chilometraggi, preferiscano rifornirsi presso il punto vendita più prossimo. Ad aggiunta si ricordi che nelle interviste si è rilevato come il fenomeno degli acquisti oltre confine di carburante riguarda perlopiù il bene gasolio. È emerso che l'attrattività venga sia dell'offerta slovena che da quella austriaca e che questa non riesca ad essere smorzata neppure in presenza di contributi regionali (i quali tuttavia non riguardano la clientela commerciale). Nella Figura 4.10 è presente il risultato dell'interpolazione del prezzo della benzina per tutti i punti vendita della regione.

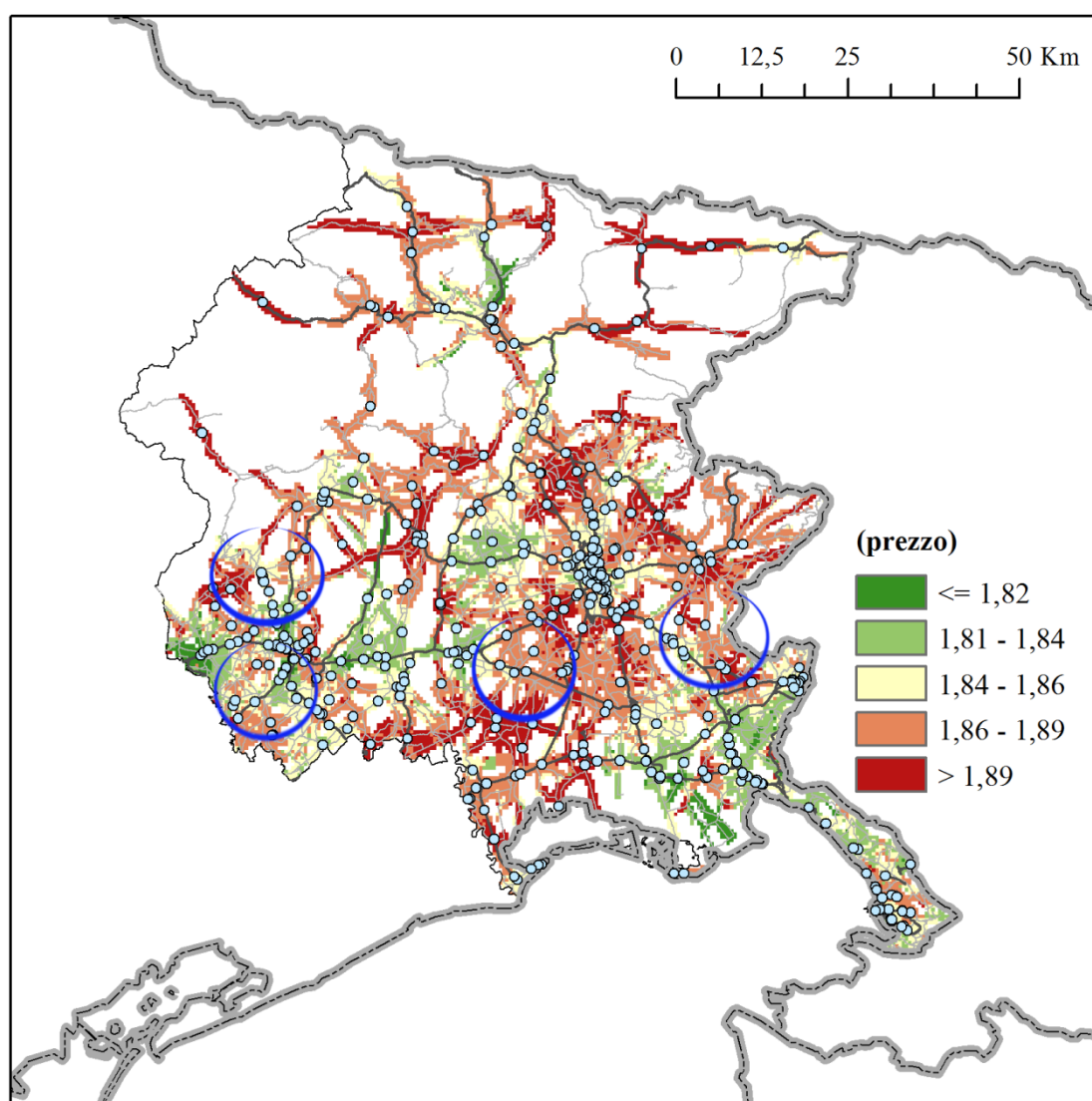


Fonte: elaborazione dell'Autrice.

Fig. 4.10 – Interpolazione del prezzo pieno della benzina al 18 ottobre 2012, classificazione manuale dei valori.



Dalla rappresentazione cartografica dell'interpolazione del prezzo della benzina si osserva una certa corrispondenza con aree ad alto e basso prezzo derivate attraverso l'elaborazione della variabile gasolio. Le aree con valori minori corrispondono al tratto pianeggiante del confine italo-sloveno, nel goriziano, e nel settore occidentale nella fascia centrale del pordenonese. Anche in questo caso si vuole verificare se tale andamento della variabile prezzo è determinato in misura rilevante dall'offerta commerciale degli operatori indipendenti, oppure se le compagnie petrolifere adeguano i prezzi alla concorrenza determinata dai piccoli operatori privati. Nella Figura 4.11 è rappresentato il risultato dell'IDW con barriere considerando soltanto il prezzo pieno della benzina dei punti vendita a marchio delle compagnie petrolifere.



Fonte: elaborazione dell'Autrice.

Fig. 4.11 – Interpolazione del prezzo pieno della benzina al 18 ottobre 2012 per i soli punti vendita delle compagnie petrolifere, classificazione manuale dei valori.

Si osserva rispetto al caso del gasolio maggiori variazioni nella trama dell'andamento spaziale della variabile prezzo. Senza considerare i punti vendita dei distributori indipendenti i prezzi

risultano più alti in diversi settori della regione. Maggiori valori si riscontrano nella zona occidentale, fra Oderzo (Tv) e Pordenone e fra Pordenone ed Aviano; nel settore centrale fra Codroipo e Mortegliano; nel settore orientale fra Udine e San Giovanni al Natisone. È significativo dunque che nel pordenonese, l'area che risente meno della presenza del confine, il prezzo della benzina risulta apparentemente legato alla tipologia di proprietà.

L'esistenza di un doppio binario d'offerta in determinate aree appare essere più forte per il bene benzina rispetto al gasolio. Come illustrato in precedenza, il costo industriale del carburante è pressoché omogeneo e la differenza nel prezzo applicato corrisponde approssimativamente al margine che remunera l'attività imprenditoriale di distribuzione in rete. Una maggiore diversità nell'andamento grafico dei prezzi nel caso della benzina, cioè, un maggiore numero di pixel nelle classi alte quando vengono considerati i punti vendita delle sole compagnie petrolifere, potrebbe segnalare la maggiore volontà degli operatori indipendenti di voler differenziare l'offerta rispetto all'altra classe di operatori soprattutto per quanto riguarda il prodotto benzina. Possono esserci fattori locali che determinano la possibilità per le compagnie petrolifere di mantenere un proprio differenziato bacino di clientela. Dunque, solo in specifici luoghi è possibile effettuare concorrenza non basata unicamente sul prezzo. Specularmente a questo, potrebbe essere che gli operatori indipendenti in determinati ambiti siano a tal punto competitivi da non consentire alle compagnie petrolifere di offrire lo stesso prodotto ad un medesimo prezzo. Ad ogni modo, vista la relazione fornitore-cliente che caratterizza operatori indipendenti e compagnie petrolifere, l'interpretazione più plausibile dell'effetto grafico ottenuto sembra derivare dalla prima ipotesi. La conclusione dell'esercizio di interpolazione conferma quanto emerso nell'analisi quantitativa: il gasolio ha un prezzo perlopiù unico, per la benzina sono presenti politiche d'offerta più diversificate perché c'è meno concorrenza dall'estero e il consumatore si muove su mercati di prossimità.



## *Conclusioni*

In questo lavoro si è utilizzato l'apparato teorico delle GPN per scomporre la natura e il contenuto delle relazioni fra attori economici ed istituzionali che si instaurano, in Friuli Venezia Giulia, nel tratto finale della rete di produzione del carburante per autotrazione. Indagare sulle complessità spaziali ed organizzative del settore in considerazione implica analizzare, attraverso la predisposizione di un concreto caso studio, il peso delle variabili potere, valore e radicamento nella configurazione del mercato (Henderson *et al.*, 2002).

Rileggere le relazioni fra attori alla luce del concetto di *potere* significa valutare chi è in grado di influire sulla strategia di un altro partecipante alla rete di produzione, in modo tale da portarlo ad attuare un comportamento subottimale. L'analisi del settore della distribuzione di carburante in Friuli Venezia Giulia ha messo in rilevanza l'esistenza di due tipologie di poteri. Il primo è il potere politico che deriva dalla possibilità di imprimere il proprio indirizzo nei processi decisionali. È eseguito, di fatto, dalla Regione, che nell'ambito dell'autonomia stabilita dallo Stato, si caratterizza per attuare una politica volta a promuovere la mobilità dei residenti, decidendo quante risorse destinare alla voce carburante. Di fatto, l'efficacia della politica regionale viene determinata dallo stesso Stato che può agire su di una componente ancora più rilevante del prezzo del carburante, quella fiscale. L'altra tipologia di potere osservato è quello commerciale, cioè degli operatori economici. Sorge in capo a chi dispone di prodotto da immettere nel mercato, direttamente nei propri punti vendita o vendendolo a terzi. Risulta dunque importante distinguere sia dal punto di vista teorico che empirico le imprese verticalmente integrate degli operatori che si dedicano solamente ad una fase produttiva. Si conferma dunque che il potere corrisponde a chi ha la facoltà di porre vincoli di accesso alle risorse desiderate, siano esse finanziarie o intese in termine di carburante da vendere.

Interessante è comprendere se in un contesto il cui il confine crea differenziali economici sia possibile la produzione di *valore*. Innanzitutto si ricordi come per valore s'intenda avere accesso ed utilizzare una risorsa strategica che inibisce l'ingresso di altri operatori. In generale, il regime di libera fissazione del prezzo fa sì che il marchio non rappresenti un valore aggiunto: il consumatore, assumendo una qualità omogenea del bene venduto, cerca di minimizzare il costo del rifornimento. Dunque per gli operatori delle zone di confine risulta ancora meno importante differenziarsi per aspetti qualitativi, giacché la competizione si gioca sulla variabile prezzo. Barriere si possono però creare anche per fattori esterni all'impresa. Avere una politica che sostiene la domanda interna può essere qualificata come una risorsa strategica che, pur non avendo la facoltà di inibire la concorrenza con la Slovenia, è in grado di attenuarla. Altro valore è la relativa prossimità geografica con il Veneto, dove grazie ai depositi e alle raffinerie c'è grande disponibilità di prodotto. L'entrata nel 2008 nel mercato regionale di molti operatori indipendenti è segnale che i vantaggi offerti dalla possibilità di acquistare carburante e di distribuirlo nei punti vendita della regione compensi, almeno nel breve termine, il grado di

rischio legato alla prossimità con l'estero. La rilevanza della posizione geografica e delle caratteristiche dei luoghi sembrano incidere anche nella spazialità del mercato. La visualizzazione su superficie continua dei prezzi pieni applicati alla pompa è stata un metodo per valutare se la geografia consente in alcuni casi di avvantaggiare il punto vendita, inteso come la facoltà di applicare un prezzo alto. Dalle analisi grafiche è emerso che il confine aumenta la pressione competitiva solo nel goriziano, mentre altri fattori come scarsa accessibilità con l'estero, per il Collio, vicinanza ma non immediata prossimità al confine, per Cormons, e caratteristiche della domanda urbana a Trieste, siano elementi che consentano di creare delle difese dalla concorrenza slovena.

Altro apporto qualificante delle GPN nello studio delle reti di produzione è l'accento sulla natura sociale dei processi economici, attraverso il ricorso al concetto di *radicamento*, il quale viene concepito secondo diversi profili.

Il *radicamento alla network* è stato definito come il senso di connettività funzionale e sociale degli attori ad una struttura articolata su più nodi: la consapevolezza che l'appartenenza ad una rete abbia un valore aggiunto. Il clima di tendenziale convergenza che c'è fra operatori economici ed istituzioni locali può essere interpretato come volontà di trarre reciproci vantaggi dalla perpetuazione di politiche regionali volte ad aiutare il residente beneficiario. L'interazione fra le due controparti è legittimata dal fatto che gli addetti alla distribuzione elargiscono materialmente il contributo ai beneficiari al momento del rifornimento e la Regione in un secondo tempo provvede a rimborsarli. Ad ogni modo aiutare la domanda locale si traduce, seppur indirettamente, in maggior erogato per i punti vendita regionale. Esiste dunque un clima di cooperazione locale promosso dalla mutua convenienza e rafforzato dalla durata quasi ventennale delle politiche. A questo blocco si contrappone la figura dello Stato, la cui strategia è avvertita come opposta agli interessi della rete di produzione locale. Il radicamento alla network può essere analizzato anche sotto un profilo esclusivamente economico, visto che operatori indipendenti, retisti e compagnie petrolifere sono legati da rapporti di fornitura o da precedenti legami proprietari e ogni punto vendita è caratterizzato per l'avere un gestore, un proprietario, un fornitore di prodotto, cioè è la necessaria compresenza di diverse figure. A causa della natura confidenziale delle informazioni non è stato possibile ricostruire la trama delle relazioni commerciali e quindi valutare l'esistenza di una connettività sociale fra gli attori; però, essendo questo tipo di relazioni caratterizzate solitamente da stabilità e durata, c'è da ritenere che i rapporti economici fra attori non siano dettati da meri calcoli economici, ma risentano del concreto reticolo di relazioni personali.

Con il *radicamento territoriale* si valuta invece fino a che punto un attore è connesso ad un particolare territorio perché è dipendente da certi fattori economici e sociali che sono propri dei luoghi. Rendere operativo questo concetto è impegnativo in quanto la finalità dell'attività economica è, in primo luogo, dare una remunerazione all'attività imprenditoriale. In secondo luogo, le istituzioni devono fronteggiare molteplici priorità: la mobilità dei cittadini una di queste. Accentuata è l'estraneità dello Stato che viene percepito poco attento alle problematiche confinarie. Nelle interviste si è constatata una diversa presenza nel territorio fra operatori economici. Le strategie delle compagnie petrolifere sono pianificate al di fuori del contesto locale, spesso in altri paesi, e l'essere presenti in un territorio è necessaria conseguenza della disponibilità di prodotto raffinato. La diffusione nel territorio segue logiche legate principalmente all'efficienza nella rete propria logistica, cioè alla localizzazione di raffinerie e depositi. I privati invece, a causa della struttura aziendale snella, si trovano a dover limitare il

proprio mercato a specifiche aree e, dunque, a massimizzare i loro sforzi imprenditoriali presso un numero limitato di impianti. Non si tratta solo nell'avere un controllo più diretto e la possibilità di fare politiche commerciali più flessibili, ma anche nell'offrire un servizio allineato alle esigenze della domanda. A questo proposito significative sono le osservazioni degli intervistati in cui si valuta come il disegno della stazione di servizio, se effettuato su base locale, viene fatto dipendere dalle caratteristiche effettive della domanda; per le compagnie petrolifere è un processo imposto dall'alto, in base allo standard della società, per la necessità di rispettare il carattere della riconoscibilità ed omogeneità dell'offerta commerciale. Dunque il successo degli indipendenti sembra dipendere più dal radicamento territoriale che genericamente dalla capacità di offrire un prodotto a prezzo basso.

Il *radicamento sociale* esprime come retaggio culturale, istituzionale e storico influiscano sull'attività esercitata. È ambito di ricerca molto interessante, ma la necessità di proteggere l'anonimato degli intervistati non permette di arrivare ad indicazioni precise. Ad ogni modo si vuole osservare come potenzialmente l'essere friulano o veneto, o l'essere partecipe da tempo alle vicende friulane, incida sulla strategia dell'impresa e sulla consapevolezza che con il proprio lavoro non si serve la generica figura dei clienti ma membri della propria comunità.

La narrazione del mercato del carburante consente di compiere delle riflessioni in merito ai risvolti delle politiche per lo *sviluppo economico* (cfr. Coe *et al.*, 2004).

A livello complessivo le istituzioni italiane hanno raggiunto l'obiettivo di riportare parte degli erogati in Italia. Attualmente parte dei rapporti finanziari fra Regione e Stato sono regolati attraverso la compartecipazione al gettito proveniente dalla vendita di carburanti. Entrambe le istituzioni hanno dunque un comune vantaggio se i punti vendita regionali vendono più prodotto. Lo scopo delle istituzioni formali è quello di massimizzare il welfare dei cittadini che rappresentano, dunque l'impossibilità di annullare il rischio d'investimento non è da ritenersi un fallimento della politica. La bassa propensione attuale ad operare nel mercato friulano viene testimoniata dalla scarsa volontà degli operatori nel voler incrementare nel futuro i punti vendita nel mercato regionale, nonostante la disponibilità di prodotto da immettere nel mercato. L'incertezza economica è ancora più marcata nelle terre di periferia. Non solo i prezzi esteri sono instabili, ma anche il contesto istituzionale regionale è molto variabile. Le priorità presenti di volta in volta in Regione non consentono di effettuare una programmazione di lungo termine in merito alla destinazione delle risorse devolute alla Regione; inoltre l'attività normativa regionale è condizionata dall'azione di sorveglianza della Commissione Europea, che vigila affinché le manovre economiche non si qualificano come riduzione locale dell'importo dell'accisa. Altro elemento di incertezza viene dallo Stato centrale in quale può sia intervenire su di un piano regolamentare, prevedendo ad esempio per gli operatori obblighi di adeguamento o chiusure per incompatibilità, come pure incidere sulla componente fiscale.

Risulta difficile narrare i risvolti economici della politica per il settore della distribuzione. In primo luogo, appare complesso separare la questione confine dalle inefficienze della rete carburanti. Inoltre il successo di un punto vendita, guardando unicamente alla variabile erogato, è valutabile analizzando congiuntamente il profilo di tre soggetti economici: proprietario dell'impianto, il gestore e il fornitore del prodotto. Avendo obiettivi economici e strategici differenti, è problematico concludere se un punto vendita produce un risultato economico positivo per tutti i soggetti coinvolti. Inoltre, tali operatori non avendo necessariamente sede nella regione, possono, di fatto, trasferire eventuali profitti in altri luoghi. Ad ogni modo, l'abolizione dei contingenti di carburante e l'aumento delle accise del dicembre 2011 sono state

le principali discontinuità che hanno ricordato agli operatori la precarietà economica delle zone di frontiera.

Inoltre, considerazioni sullo sviluppo economico possono venire anche dagli stessi cittadini: si vuole che le risorse finanziarie della Regione siano destinate all'incentivazione della mobilità privata? Per effettuare una valutazione complessiva della politica si rende necessario includere anche il benessere dei consumatori potenziali ed effettivi. L'interrogativo è comprendere se le politiche hanno effettivamente aumentato l'utilità riducendo i costi delle famiglie legati al rifornimento. L'interrogativo a questo punto verte su come integrare efficacemente la domanda in un'analisi geografica (cfr. Leslie e Reimer, 1999). Tradizionalmente la statistica, nello studio dei viaggi oltre confine, fa tipicamente uso di questionari strutturati per raccogliere dati da testare statisticamente. Dalle interviste effettuate emerge una possibile scarsa attendibilità dell'informazione posseduta dal consumatore, dal momento che gli operatori rivendicano che gli automobilisti scelgano in una condizione di informazione imperfetta, non sapendo esattamente il ventaglio dei prezzi locali e stranieri. Non è, infatti, soltanto una mancata conoscenza del prezzo esatto applicato all'estero; vi è anche la difficoltà del conoscere il prezzo effettivo alla pompa in Italia. Libertà nella fissazione del prezzo, eterogeneità nelle tipologie commerciali ed esistenza di promozioni locali a livello di punto vendita rendono impegnativo per il consumatore la conoscenza esatta delle condizioni del mercato. Quale utilità ha derivare il costo opportunità del viaggio oltre confine se gli input di partenza, i prezzi su cui i consumatori effettuano le loro scelte, sono inesatti? La posizione e il potere dei consumatori sono ad ogni modo rilevanti per la ricerca scientifica (cfr. Dunford, 2013), tanto più nel caso studio in esame. In Friuli Venezia Giulia, l'esistenza di pregresse relazioni culturali e personali ha consolidato l'abitudine ad andare all'estero sin dal primo dopoguerra, facoltà permessa grazie ai numerosi accordi che regolavano i traffici locali. Le realizzazioni di microtransazioni economiche sono diventate complementari al viaggio all'estero e tale abitudine appare difficile da scardinare, minando in tal modo anche l'efficacia delle politiche. Se da un lato la traccia del confine consente allo stato l'esercizio della funzione fiscale (cfr. Raffestin, 2005), dall'altro la permeabilità dello stesso espone le popolazioni delle zone di frontiera ad incentivi controproducenti per gli esiti dell'economia nazionale.

Per concludere, nel lavoro si è evidenziato il ruolo delle istituzioni nel definire le regole, produrre incentivi, trasmettere segnali agli attori economici presenti nel settore della distribuzione in rete del carburante. Nella fascia di frontiera l'organizzazione e la spazialità della rete di produzione divengono ancora più interessanti: non solo le istituzioni locali acquisiscono un ruolo determinante nello scrivere gli esiti del mercato, ma anche i comportamenti d'acquisto della società insediata, non completamente razionali dal punto di vista economico, si manifestano silenti.

## ***Bibliografia***

- AMIN A. e THRIFT N., «Neo-Marshallian nodes in global networks», *International Journal of Urban and Regional Research*, 16, 1992, n. 4, pp. 571-587.
- ARMSTRONG W., «Culture, Continuity and Identity in the Slovene-Italian Border Region», *European Studies*, 12, 2003, pp. 145-169.
- ARNOLD D. e PICKLES J., «Global Work, Surplus Labor, and the Precarious Economies of the Border», *Antipode*, 43, 2011, n. 43, pp. 1598-1624.
- BAIR J., «Global Capitalism and Commodity Chains: Looking Back, Going Forward», *Competition & Change*, 9, 2005, n. 2, pp. 153-180.
- BAIR J., «Analysing global economic organization: embedded networks and global chains compared», *Economy and Society*, 37, 2008, n. 3, pp. 339-364.
- BAKKER K., «The "Matter of Nature" in Economic Geography», in BARNES T. J., PECK J. e SHEPPARD E. (a cura di), *The Wiley-Blackwell Companion to Economic Geography*, Oxford, Wiley-Blackwell, 2012, pp. 104-117.
- BANFI S., FILIPPINI M. e HUNT L. C., «Fuel tourism in border regions: The case of Switzerland», *Energy Economics*, 27, 2005, pp. 689-707.
- BARNES T., «The Quantitative Revolution and Economic Geography», in LEYSHON A., LEE R., MCDOWELL L. e SUNLEY P. (a cura di), *The Sage Handbook of Economic Geography*, Londra, Sage, 2011, pp. 39-52.
- BATHELT H. e GLÜCKLER J., «Toward a relational economic geography», *Journal of Economic Geography*, 3, 2003, n. 2, pp. 117-144.
- BEBBINGTON A., «Latin America: Contesting extraction, producing geographies», *Singapore Journal of Tropical Geography*, 30, 2009, pp. 7-12.
- BERGNACH L. e ŠTRANJ P., «Le città di confine tra crisi e crescita il caso di Gorizia e Nova Gorica», *Studi Goriziani*, LXX, 1989, pp. 26-53.
- BIALASIEWICZ L., «Europe as/at the border: Trieste and the meaning of Europe», *Social & Cultural Geography*, 10, 2009, n. 3, pp. 319-336.
- BIALASIEWICZ L. e MINCA C., «The 'border within': inhabiting the border in Trieste», *Environment and Planning D*, 28, 2010, pp. 1084-1105.
- BOSCHMA R., «Proximity and Innovation: A Critical Assessment», *Regional Studies*, 39, 2005, n. 1, pp. 61-74.

- BRADSHAW M. J., «The Geopolitics of Global Energy Security», *Geography Compass*, 3, 2009, n. 5, pp. 1920-1937.
- BRIDGE G., «Global production networks and the extractive sector: governing resource-based development», *Journal of Economic Geography*, 8, 2008, n. 3, pp. 389-419.
- BRIDGE G., «Geographies of peak oil: The other carbon problem», *Geoforum*, 41, 2010a, pp. 523-530.
- BRIDGE G., «Resource geographies I: Making carbon economies, old and new», *Progress in Human Geography*, 35, 2010b, 6, pp. 820-834.
- BRIDGE G. e WOOD A., «Geographies of knowledge, practices of globalization: learning from the oil exploration and production industry», *Area*, 37, 2005, 2, pp. 199-208.
- BRIDGE G. e WOOD A., «Less is more: Spectres of scarcity and the politics of resource access in the upstream oil sector», *Geoforum*, 41, 2010, pp. 565-576.
- BUFON M., «Cultural and Social Dimensions of borderlands: The Case of the Italo-Slovene Trans-border Area», *GeoJournal*, 30, 1993, n. 3, pp. 235-240.
- BUFON M., «Per una geografia delle aree di confine: il caso della regione transconfinaria italo-slovena nel goriziano», *Rivista Geografica Italiana*, 101, 1994, pp. 577-605.
- BUFON M., «Cross-border Cooperation in the Upper Adriatic», in ANDERSON J., O'DOWD L. e WILSON T. M. (a cura di), *New Borders for a Changing Europe: Cross-Border Cooperation and Governance*, Londra, Frank Cass., 2003, pp. 245-262.
- BUFON M., «Geography of border landscapes, borderlands and euroregions in the enlarged EU», *Rivista Geografica Italiana*, 113, 2006, pp. 47-72.
- BUFON M., «Cross-Border Aspects of Sustainable Development in the Adriatic Region», *International Journal of Euro-Mediterranean Studies*, 5, 2013, n. 2, pp. 121-132.
- BUFON M. e MINGHI J., «The Upper Adriatic borderland: From conflict to harmony», *GeoJournal*, 52, 2000, pp. 119-127.
- BUNNELL T. G. e COE N. M., «Spaces and scales of innovation», *Progress in Human Geography*, 25, 2001, n. 4, pp. 569-589.
- CALAMIA A. M., MENGOZZI P. e RONZITTI N., *I rapporti di vicinato tra Italia e Jugoslavia*, Milano, Dott. A. Giuffrè Editore, 1984.
- CELATA F., *Spazi di produzione: una prospettiva relazionale*, Torino, Giappichelli, 2009.
- CELATA F., «Conoscenza, apprendimento e organizzazione spaziale delle reti di imprese», in DINI F. e RANDELLI F. (a cura di), *Oltre la globalizzazione: le proposte della geografia economica*, Firenze, Firenze University Press, 2012, pp. 535-546.
- CELATA F. e COLETTI R., «Le funzioni narrative dei confini nelle politiche di cooperazione transfrontaliera in Europa», *Rivista Geografica Italiana*, 118, 2011, n. 2, pp. 219-245.

CELATA F. e PARAGANO D., «Confine, prossimità, territorio e relazioni industriali nell'area adriatica», *Annali del Dipartimento di Studi Geoeconomici*, 2008, pp. 83-114.

CHAPMAN K., «Cross-border mergers/acquisitions: a review and research agenda», *Journal of Economic Geography*, 3, 2003, n. 3, pp. 309-334.

COE N. M., «The internationalisation/globalization of retailing: towards an economic-geographical research agenda», *Environment and Planning A*, 36, 2004, pp. 1571-1594.

COE N. M., «Global Production Networks», in KITCHIN R. e THRIFT N. (a cura di), *International Encyclopedia of Human Geography*, Oxford, Elsevier, 2009, pp. 556-562.

COE N. M., «Unpacking globalization: Changing geographies of the global economy», in LEYSHON A., LEE R., MCDOWELL L. e SUNLEY P. (a cura di), *The Sage Handbook of Economic Geography*, Londra, Sage, 2011, pp. 89-101.

COE N. M., «Geographies of production II: A global production network A-Z», *Progress in Human Geography*, 36, 2012, n. 3, pp. 389-402.

COE N. M., DICKEN P. e HESS M., «Global production networks: realizing the potential», *Journal of Economic Geography*, 8, 2008, n. 3, pp. 271-295.

COE N. M. e HESS M., «The internationalization of retailing: implications for supply network restructuring in East Asia and Eastern Europe», *Journal of Economic Geography*, 5, 2005, n. 4, pp. 449-473.

COE N. M. e HESS M., «The Geographies of Production», in BARNES T. J., PECK J. e SHEPPARD E. (a cura di), *The Wiley-Blackwell Companion to Economic Geography*, Oxford, Wiley-Blackwell, 2012, pp. 157-169.

COE N. M. e HESS M., «Global production networks, labour and development», *Geoforum*, 44, 2013, pp. 4-9.

COE N. M., HESS M., YEUNG H. W.-C., DICKEN P. e HENDERSON J., «Globalizing' regional development: a global production networks perspective», *Transactions of the Institute of British Geographers*, 29, 2004, n. 4, pp. 468-485.

COE N. M. e LEE Y.-S., «The strategic Localization of Transnational Retailers: The Case of Samsung-Tesco in South Korea», *Economic Geography*, 82, 2006, n. 1, pp. 61-88.

COE N. M. e LEE Y.-S., «'We've learnt how to be local': the deepening territorial embeddedness of Samsung-Tesco in South Korea», *Journal of Economic Geography*, 13, 2013, n. 2, pp. 327-356.

COE N. M. e WRIGLEY N., «Host economy impacts of transnational retail: the research agenda», *Journal of Economic Geography*, 7, 2007, n. 4, pp. 341-371.

COLETTI R., «La cooperazione transfrontaliera in Europa come strumento di governance multilivello delle aree di frontiera», in SCARPELLI L. (a cura di), *Organizzazione del territorio e governance multilivello*, Bologna, Pàtron, 2009, pp. 81-111.

CORBETTA P., *La ricerca sociale: metodologia e tecniche. Vol.3: Le tecniche qualitative*, Bologna, Il Mulino, 2003.

CRANG M., «Visual Methods and Methodologies», in DELYSER D., HERBERT S., AITKEN S. CRANG M. e MCDOWELL L., *The SAGE Handbook of Qualitative Geography*, Londra, SAGE Publications Ltd, 2010, pp. 209-224.

CUMBERS A., NATIVEL C. e ROUTLEDGE P., «Labour agency and union positionalities in global production networks», *Journal of Economic Geography*, 8, 2008, n. 3, pp. 369-387.

DAWSON J.A., «Scoping and conceptualizing retailer internationalisation», *Journal of Economic Geography*, 7, 2007, n. 4, pp. 373-397.

DE GRAAFF N., «A global energy network? The expansion and integration of non-triad national oil companies», *Global Networks*, 2, 2011, pp. 262-283.

DEMŠAR U., «Geovisualization and Geovisual Analysis», in FOTHERINGHAM A. e ROGERSON P. (a cura di), *The SAGE Handbook of Spatial Analysis*, Thousand Oaks, Sage Publication Inc., 2009, pp. 41-62.

DICKEN P., *Global Shift: mapping the changing contours of the world economy*, Londra, The Guilford Press, 2011.

DICKEN P., KELLY P. F., OLDS K. e YEUNG H. W.-C., «Chains and networks, territories and scales: Towards a relational framework for analysing the global economy», *Global Networks*, 1, 2001, n. 2, pp. 89-112.

DICKEN P. e MALMBERG A., «Firms in territories: A relational perspective», *Economic Geography*, 77, 2001, n. 4, pp. 345-363.

DOLAN C. e HUMPHREY J., «Changing governance patterns in the trade in fresh vegetables between Africa and the United Kingdom», *Environment and Planning A*, 36, 2004, pp. 491-509.

DUNFORD M., LEE K. H., LIU W. e YEUNG G., «Geographical interdependence, international trade and economic dynamics: The Chinese and German solar energy industries», *European Urban and Regional Studies*, 20, 2013, n. 1, pp. 14-36.

ECKERT A., «Empirical Studies of Gasoline Retailing: a Guide to the Literature», *Journal of Economic Surveys*, 27, 2013, n. 1, pp. 140-166.

ELWOOD S., «Mixed Methods: Thinking, Doing, and Asking in Multiple Ways», in DELYSER D., HERBERT S., AITKEN S. CRANG M. e MCDOWELL L. (a cura di), *The SAGE Handbook of Qualitative Geography*, Londra, SAGE Publications Ltd, 2010, pp. 94-113.

ELWOOD S. e MARTIN D. G., «"Placing" Interviews: Location and Scales of Power in Qualitative Research», *The Professional Geographer*, 52, 2000, n. 4, pp. 649-657.

ENGEL C. e ROGERS J.H., «How wide Is the Border?», *The American Economic Review*, 86, 1996, n. 5, pp. 1112-1125.



ERNST D. e KIM L., «Global production networks, knowledge diffusion, and local capability formation», *Research Policy*, 31, 2002, pp. 1417-1429.

ESSLETZBICHLER J., «Locating Location Models», in LEYSHON A., LEE R., MCDOWELL L. E. SUNLEY P. (a cura di), *The Sage Handbook of Economic Geography*, Londra, Sage, 2011, pp. 23-38.

FAROLE T., RODRÍGUEZ-POSE A. e STORPER M., «Human geography and the institutions that underlie economic growth», *Progress in Human Geography*, 35, 2010, n. 1, pp. 58-80.

FRÖBEL F., HEINRICHS J. e KREYE O., *The new international division of labour. Structural unemployment in industrialized countries and industrialisation in developing countries*, Cambridge, Cambridge University Press, 1980.

GEREFFI G., «The organization of buyer driven commodity chains: how U.S. retailers shape overseas production networks» in GEREFFI G. e KORZENIEWICZ M. (a cura di), *Commodity Chains and Global Capitalism*, Westport Connecticut, Preager, 1994, pp. 95-122.

GEREFFI G., HUMPHREY J. e STURGEON T., «The governance of global value chains», *Review of International Political Economy*, 12, 2005, n. 1, pp. 78-104.

GEREFFI G., KORZENIEWICZ M. e KORZENIEWICZ R. P., «Introduction: global commodity chains», in GEREFFI G. e KORZENIEWICZ M. (a cura di), *Commodity Chains and Global Capitalism*, Westport Connecticut, Preager, 1994, pp. 1-14.

GERTLER M. S., «Rules of the Games: The Place of Institutions in Regional Economic Change», *Regional Studies*, 44, 2010, n. 1, pp. 1-15.

GLASSMAN J., «The Geo-political Economy of Global Production Networks», *Geography Compass*, 5, 2011, n. 4, pp. 154–164.

GLASSMAN J., «The Global Economy» in BARNES T. J., PECK J. E SHEPPARD E. (a cura di), *The Wiley-Blackwell Companion to Economic Geography*, Oxford, Wiley-Blackwell, 2012, pp. 170-182.

GOODCHILD M. F., «Challenges in Spatial Analysis», in FOTHERINGHAM A. e ROGERSON P. (a cura di), *The SAGE Handbook of Spatial Analysis*, Thousand Oaks, Sage Publication Inc., 2009, pp. 465-479.

GOSAR A., «The Shatter Belt and the European Core – A Geopolitical Discussion on the Untypical Case of Slovenia», *GeoJournal*, 52, 2000, n. 2, pp. 107-177.

GREEN M. B. e MEYER S. P., «International Acquisitions: Host and Home Country Explanatory Characteristics», *Geografiska Annaler. Series B, Human Geography*, 79, 1997, n. 2, pp. 97-111.

HAINING R., *Spatial Data Analysis: Theory and Practice*, Cambridge, Cambridge University Press, 2003.

HAINING R., KERRY R. e OLIVER M., «Geography, spatial data analysis and geostatistics: an overview», 42, *Geographical Analysis*, 2010, pp. 7-31.

- HARVEY D., «Population, Resources, and the Ideology of Science», *Economic Geography*, 50, 1974, n. 3, pp. 256-277.
- HEALEY M. J. e RAWLINSON M. B., «Interviewing Business Owners and Managers: a Review of Methods and Techniques», *Geoforum*, 24, 1993, n. 3, pp. 339-355.
- HENDERSON J., DICKEN P., HESS M., COE N. e YEUNG H W.-C., «Global production networks and the analysis of economic development», *Review of International Political Economy*, 9, 2002, pp. 436-464.
- HESS M., «Spatial relationships'? Towards a reconceptualization of embeddedness», *Progress in Human Geography*, 28, 2004, n. 2, pp. 165-186.
- HESS M., «Governance, value chains and networks: an afterword», *Economy and Society*, 37, 2008, n. 3, pp. 452-459.
- HESS M., «Embeddedness», in KITCHIN R. e THRIFT N. (a cura di), *International Encyclopedia of Human Geography*, Oxford, Elsevier, 2009, pp. 423-428.
- HESS M. e COE N. M., «Making connections: global production networks, standards, and embeddedness in the mobile-telecommunication industry», *Environment and Planning A*, 38, 2006, pp. 1205-1227.
- HESS M. e YEUNG H.-C., «Whither Global Production Networks in Economic Geography? Past, Present and Future», *Environment and Planning A*, 38, 2006, pp. 1193-1204.
- HOPKINS T. e WALLERSTEIN I., «Commodity chains in the world economy prior to 1800», *Review*, 10, 1986, n. 1, pp. 157-170.
- HOSMAN L., «Dynamic Bargaining and the Prospects for Learning in the Petroleum Industry: The Case of Kazakhstan», *Perspectives on Global Development and Technology*, 8, 2009, pp. 1-25.
- HOTELLING H., «Stability in competition», *The Economic Journal*, 39, 1929, n. 153, pp. 41-57.
- HSU J.-Y., «Bringing Politics Back In: Reading the Firm-Territory Nexus Politically», in BARNES T. J., PECK J. e SHEPPARD E. (a cura di), *The Wiley-Blackwell Companion to Economic Geography*, Oxford, Wiley-Blackwell, 2012, pp. 385-398.
- HUBER M. T., «The Use of Gasoline: Value, Oil, and the "American way of life"», *Antipode*, 41, 2009, n.3, pp. 465-486.)
- HUGHES A., «Constructing economic geographies from corporate interviews: insights from a cross-country comparison of retailer-supplier relationships», *Geoforum*, 30, 1999, pp. 363-374.
- HUGHES A., WRIGLEY N. e BUTTLE M., «Global production networks, ethical campaigning, and the embeddedness of responsible governance», *Journal of Economic Geography*, 8, 2008, n. 3, pp. 345-367.

- HUGHES A., MCEWAN C. e BEK D., «Retailers, supply networks and changing articulations of ethicality: lessons from Flower Valley in South Africa», *Journal of Economic Geography*, 13, 2013, n. 2, pp. 211-230.
- HUMPHREY J. e SCHMITZ H., «How does insertion in global value chains affect upgrading in industrial clusters?», *Regional studies*, 36, 2002, n. 9, pp. 1017-1027.
- JOHNS J., «Video games production networks: value capture, power relations and embeddedness», *Journal of Economic Geography*, 6, 2006, n. 2, pp. 151-180.
- KANBUR R. e KEEN M., «Jeux Sans Frontières: Tax Competition and Tax Coordination When countries Differ in Size», *The American Economic Review*, 83, 1993, n. 4, pp. 887-892.
- KAPLAN D. H., «Conflict and compromise among borderland identities in Northern Italy», *Tijdschrift voor Economische en Sociale Geografie*, 91, 2000, n. 1, pp. 44-60.
- KAPLAN D. H., «Political accommodation and functional interaction along the northern Italian borderlands», *Geografiska Annaler B*, 83, 2001, n. 3, pp. 131-139.
- KAPLAN D. H., «Asymmetrical and Hybrid Identities in the Northern Italian Borderlands», in KAPLAN D. H. e HÄKLI J. (a cura di), *Boundaries and place: European borderlands in geographical context*, Maryland, Rowman & Littlefield Publishers, 2002, pp. 116-140.
- KLEMENČIĆ M. e GOSAR A., «The problems of the Italo-Croato-Slovene border delimitation in the Northern Adriatic», *GeoJournal*, 52, 2000, pp. 129-137.
- KNUTSEN H. M., «Industrial development in buyer-driven networks: the garment industry in Vietnam and Sri Lanka», *Journal of Economic Geography*, 4, 2004, n. 5, pp. 545-564.
- KRAAK M. J., «Geovisualization», in KITCHIN R. e THRIFT N. (a cura di), *International Encyclopedia of Human Geography*, Oxford, Elsevier, 2009, pp. 468-480.
- LEAL A., LÓPEZ-LABORDA J. e RODRIGO F., «Prices, taxes and automotive fuel cross-border shopping», *Energy Economics*, 31, 2009, pp. 225-234.
- LEAL A., LÓPEZ-LABORDA J. e RODRIGO F., «Cross-Border Shopping: A Survey», *International Advances in Economic Research*, 16, 2010, pp. 135-148.
- LESLIE D. e REIMER S., «Spatializing commodity chains», *Progress in Human Geography*, 23, 1999, n. 3, pp. 401-420.
- LEVY D. L., «Political contestation in global production networks», *Academy of Management Review*, 33, 2008, n. 4, pp. 943-963.
- LIU W. e DICKEN P., «Transnational corporations and 'obligated embeddedness': foreign direct investment in China's automobile industry», *Environment and Planning A*, 38, 2006, pp. 1229-1247.
- LODA M., *Geografia sociale. Storia, teoria e metodi*, Roma, Carocci editore, seconda ristampa, 2012.

- MACKINNON D., «Beyond strategic coupling: reassessing the firm-region nexus in global production networks», *Journal of Economic Geography*, 12, 2012, n. 1, pp. 227-245.
- MACKINNON D., CHAPMAN K. e CUMBERS A., «Networking, trust and embeddedness amongst SMEs in the Aberdeen oil complex», *Entrepreneurship & Regional Development: An International Journal*, 16, 2004, n. 2, pp. 87-106.
- MANUSZAK M. D. e MOUL C. C., «How far for a buck? Tax differences and the location of retail gasoline activity in Southeast Chicagoland», *The Review of Economics and Statistics*, 91, 2009, n. 4, pp. 744-765.
- MARKUSEN A., «Studying Regions by Studying Firms», *The Professional Geographer*, 46, 1994, n. 4, pp. 477-490.
- MARKUSEN A., «Fuzzy Concepts, Scanty Evidence, Policy Distance: The Case of Rigour and Policy Relevance in Critical Regional Studies», *Regional Studies*, 37, 2003, n. 6-7, pp. 701-717.
- MCCALLUM J., «National Borders Matter: Canada-U.S. Regional Trade Patterns», *The American Economic Review*, 85, 1995, 3, pp. 615-623.
- MCDOWELL L., «Interviewing: Fear and Liking in the Field», in DELYSER, D., HERBERT S., AITKEN S. CRANG M. A. e MCDOWELL L., *The SAGE Handbook of Qualitative Geography*, Londra, SAGE Publications Ltd, 2010, pp. 156-171.
- MCDOWELL L., «Elites in the City of London: some methodological considerations», *Environment and Planning A*, 30, 1998, pp. 2133-2146.
- MCGRATH S., «Fuelling global production networks with slave labour?: Migrant sugar cane workers in the Brazilian ethanol GPN», *Geoforum*, 44, 2013, pp. 32-43.
- MENCINGER J., AHTIK M. e VOLČJAK R., «Taxation and cross-border purchases of automotive fuels», *Economia e Politica Industriale*, 39, 2012, n. 4, pp. 5-23.
- MINCA C., «'Trieste Nazione' and its geographies of absence», *Social & Cultural Geography*, 10, 2009, n. 3, pp. 257-277.
- MINGHI J., «Borderland 'day tourists' from the East: Trieste's transitory shopping fair», *Visions in Leisure and Business*, 17, 1999, pp. 32-49.
- MURPHY J. T., «Global Production Networks, Relational Proximity, and the Sociospatial Dynamics of Market Internationalization in Bolivia's Wood Products Sector», *Annals of the Association of American Geographers*, 102, 2012, n. 1, pp. 208-233.
- MURPHY J. T. e SCHINDLER S., «Globalizing development in Bolivia? Alternative networks and value-capture challenges in the wood products industry», *Journal of Economic Geography*, 11, 2011, n. 4, pp. 61-85.
- NADVI K., «Global standards, global governance and the organization of global value chains», *Journal of Economic Geography*, 8, 2008, n. 3, pp. 323-343.

- NELSON M. A., «Using excise taxes to finance state government: do neighboring State taxation policy and cross-border markets matter?», *Journal of Regional Science*, 42, 2002, n. 4, pp. 731-752.
- NEWMAN D., «Un'agenda per la ricerca», in DELL'AGNESE, E. e SQUARCINA, E. (a cura di), *Europa, Vecchi confini e nuove frontiere*, Torino, Utet, 2005, pp. 19-35.
- PAASI A. «Generations and the 'Development' of Border Studies», *Geopolitics*, 10, 2005, n. 4, pp. 663-671.
- PARTHASARATHY B. e AOYAMA Y., «From software services to R&D services: local entrepreneurship in the software industry in Bangalore, India», *Environment and Planning A*, 38, 2006, pp. 1269-1285.
- PEET R., CHARRERJEE I. e HARTWICK E., «Making Sense of Globalization: Hegemonic and Counter-Hegemonic Geographies», in LEYSHON A., LEE R., MCDOWELL L. e SUNLEY P. (a cura di), *The Sage Handbook of Economic Geography*, Londra, Sage, 2011, pp. 75-88.
- RAIKES P., JENSEN M. F. e PONTE S., «Global commodity chain analysis and the French filière approach: Comparison and critique», *Economy and Society*, 29, 2000, n. 3, pp. 390-417.
- RAFFESTIN C., «Confini e limiti», in DELL'AGNESE, E. e SQUARCINA, E. (a cura di), *Europa, Vecchi confini e nuove frontiere*, Torino, Utet, 2005, pp. 5-17.
- RAJ-REICHERT G., «Safeguarding labour in distant factories: Health and safety governance in an electronics global production network», *Geoforum*, 44, 2013, pp. 23-31.
- RIBOLDAZZI S., *Imprese e concorrenza nel mercato globale dei carburanti per autotrazione*, Torino, Giappichelli, 2011.
- RIETVELD P., BRUINSMA F. R. e VAN VUUREN D. J., «Spatial graduation of fuel taxes; consequences for cross-border and domestic fuelling», *Transportation Research Part A*, 35, 2001, pp. 433-457.
- RIETVELD P. e VAN WOUDEBERG S., «Why fuel prices differ», *Energy Economics*, 27, 2005, pp. 79-92.
- ROMERO-JORDÁN D., GARCÍA-INÉS M. J. e ÁLVAREX GARCÍA S., «The impact of fuel tourism on retailers' diesel price in Spanish neighbouring regions», *Applied Economics*, 45, 2013, n. 4, pp. 407-413.
- ROTA F. S., «Il radicamento territoriale delle multinazionali. Concettualizzazioni e evidenze empiriche», in DINI F. e RANDELLI F. (a cura di), *Oltre la globalizzazione: le proposte della geografia economica*, Firenze, Firenze University Press, 2012, pp. 119-130.
- RUTHERFORD T. e HOLMES J., «'The flea on the tail of the dog': power in global production networks and the restructuring of Canadian automotive clusters», *Journal of Economic Geography*, 8, 2008, n. 4, pp. 519-544.
- SAMBRI C., *Una frontiera aperta: indagini sui valichi italo-jugoslavi*, Bologna, Arnaldo Forni Editore, 1970.

SANGUIN A.-L. e MRAK B. «La frontier Italie-Slovénie dans le contexte de l'élargissement de l'Unon Européenne», *Annales de Géographie*, 112, 2003, n. 632, pp. 357-381.

SCANU G. e UGOLINI G., *La distribuzione dei carburanti per autotrazione in Sardegna: ricerche di geografia applicata all'assetto economico e viario della Regione*, Milano, Dott. A. Giuffré Editore, 1995.

SCHOENBERGER E., «The corporate interview as a research method in economic geography», *Professional Geographer*, 43, 1991, n. 2, pp. 180-189.

SCHULZE M.-S. e WOLF N. «On the origins of border effects: insights from the Habsburg Empire», *Journal of Economic Geography*, 9, 2009, n. 1, pp. 117-136.

SLOWE P. M., «The geography of borderlands: the case of the Quebec-US borderlands», *The Geographical Journal*, 157, 1991, n. 2, pp. 191-198.

SMITH D. A., «Starting at the Beginning: Extractive Economies as the Unexamined Origins of Global Commodity Chains», in CICCATELL P. S., SMITH, D. A. e SEIDMAN G. (a cura di), *Nature, Raw Materials, and Political Economy (Research in Rural Sociology and Development, Volume 10)*, Bingley, Emerald Group Publishing Limited, 2005, pp. 141-157.

SMITH A., RAINNIE A., DUNFORD M., HARDY J., HUDSON R. e SADLER D., «Networks of value, commodities and regions: Reworking division of labour in macroregional economies», *Progress in Human Geography*, 26, 2002, n. 1, pp. 41-63.

STURGEON T., VAN BIESEBROECK J. e GEREFFI G., «Value chains, networks and clusters: reframing the global automotive industry», *Journal of Economic Geography*, 8, 2008, n. 3, pp. 297-321.

TAYLOR M. e ASHEIM B., «The Concept of the Firm in Economic Geography», *Economic Geography*, 77, 2001, n. 7, pp. 315-326.

THOMSEN L., «Accessing global value chains? The role of business-state relations in the private clothing industry in Vietnam», *Journal of Economic Geography*, 7, 2007, n. 6, pp. 753-776.

TIMOTHY D. J., *Shopping Tourism, Retailing, and Leisure*, Clevedon, Channel View Publications Ltd, 2005.

TIMOTHY D. J. e BUTLER R. W., «Cross-border shopping: A North American Perspective», *Annals of Tourism Research*, 22, 1995, n. 1, pp. 16-34.

TOKATLI N., «Asymmetrical power relations and upgrading among suppliers of global clothing brands: Hugo Boss in Turkey», *Journal of Economic Geography*, 7, 2007, n. 1, pp. 67-92.

TOLE L e KOOP G., «Do environmental regulations affect the location decisions of multinational gold mining firms?», *Journal of Economic Geography*, 11, 2011, n. 1, pp. 151-177.

TÖMÖRI, M., «Investigating shopping tourism along the borders of Hungary – A theoretical perspective», *GeoJournal of Tourism and Geosites*, 6, 2010, n. 2, pp. 202-210.

TONTS M., PLUMMER P. e TAYLOR M., «Power, enterprise and employment growth in Australian small- and medium-size manufacturing firms», *Journal of Economic Geography*, 12, 2012, n. 6, pp. 1239-1266.

TORRE A. e RALLET A., «Proximity and Localization», *Regional Studies*, 39, 2005, n. 1, pp. 47-59.

TURNER R. K., PEARCE D. e BATEMAN I., *Environmental Economics: An Elementary Introduction*, Pearson Education Limited, Essex, 1994.

VALUSSI G., *Friuli-Venezia Giulia*, Torino, Utet, 1971.

VALUSSI G., *Il confine nordorientale d'Italia*, Trieste, Edizioni LINT, 1972.

VANOLO A., *Geografia economica del sistema-mondo. Territori e reti nello scenario globale*, Torino, Utet Università, 2010.

VIGANONI L., *Percorsi a Sud. Geografie e attori nelle strategie regionali del Mezzogiorno*, Torino, Edizioni della Fondazione Giovanni Agnelli, 1999.

WANG J.-H. e LEE C.-K., «Global production networks and local institution building: the development of the information-technology industry in Suzhou, China», *Environment and Planning A*, 39, 2007, pp. 1873-1888.

WATSON J. W., «Geography – A discipline in distance», *Scottish Geographical Magazine*, 71, 1955, n. 1, pp. 1-13.

WELLER S., «The embeddedness of global production networks: the impact of crisis in Fiji's garment export sector », *Environment and Planning A*, 38, 2006, pp. 1249-1267.

WLAZLOWSKI S., GIULIETTI M., BINNER J. e MILAS C., «Price dynamics in European petroleum markets», *Energy Economics*, 31, 2009, pp. 99-108.

WRIGLEY N., «The Globalisation of Retail Capital: Themes for Economic Geography», in CLARK G. L., S. GERTLER M. S., E FELDMAN M. P. (a cura di), *The Oxford Handbook of Economic Geography*, Oxford, Oxford University Press, 2000, pp. 292-313.

YANG C. e LIAO H., «Backward Linkages of Cross-Border Production Networks of Taiwanese PC Investment in the Pearl River Delta, China», *Tijdschrift voor Economische en Sociale Geografie*, 101, 2010, n. 2, pp. 199-217.

YEUNG H. W.-C., «Qualitative Personal Interviews in International Business Research: Some Lessons from a Study of Hong Kong Transnational Corporations», *International Business Review*, 4, 1995, n. 3, pp. 313-339.

YEUNG H. W.-C., «Capital, state and space: contesting the borderless world», *Transactions of the Institute of British Geographers*, 23, 1998, n. 3, pp. 291-309.

YEUNG H. W.-C., «Organising regional production networks in Southeast Asia: implication for production fragmentation, trade, and rules of origin», *Journal of Economic Geography*, 1, 2001, n. 3, pp. 299-321.

YEUNG H. W.-C., «Rethinking relational economic geography», *Transactions of the Institute of British Geographers*, 30, 2005a, pp. 37-51.

YEUNG H. W.-C., «The Firm as Social Networks: An Organisational Perspective», *Growth and Change*, 36, 2005b, n. 3, pp. 307-328.

YEUNG H. W.-C., «From followers to market leaders: Asian electronics firms in the global economy», *Asia Pacific Viewpoint*, 48, 2007, n. 1, pp. 1-25.

YEUNG H. W.-C., «Regional Development and the Competitive Dynamics of Global Production Networks: An East Asian Perspective», *Regional Studies*, 43, 2009, n. 3, pp. 325-351.

ZALIK A., «Oil 'futures': Shell's Scenarios and the social constitution of the global oil market», *Geoforum*, 41, 2010, pp. 553-564.

ZACCOMER G. P., *Carburanti, Statistiche e Prezzi. Esperienze di ricerca legate alla manovra di riduzione dei prezzi delle benzine e del gasolio per autotrazione in Friuli Venezia Giulia*, Udine, Forum, 2011.

ZACCOMER G. P., «La manovra di riduzione dei prezzi dei carburanti in Friuli Venezia Giulia: un quadro di sintesi dal 1997 al 2012», *Rivista di Economia e Statistica del Territorio*, 2, 2012, pp. 34-59.

ZILLI S., «Il confine italo sloveno come confine relitto», in DELL'AGNESE, E. e SQUARCINA, E. (a cura di), *Europa, Vecchi confini e nuove frontiere*, Torino, Utet, 2005, pp. 245-262.

## ***Documenti***

AGCM, *Indagine Conoscitiva Impianti di distribuzione carburanti indipendenti*, Bollettino n. 51, 2012.

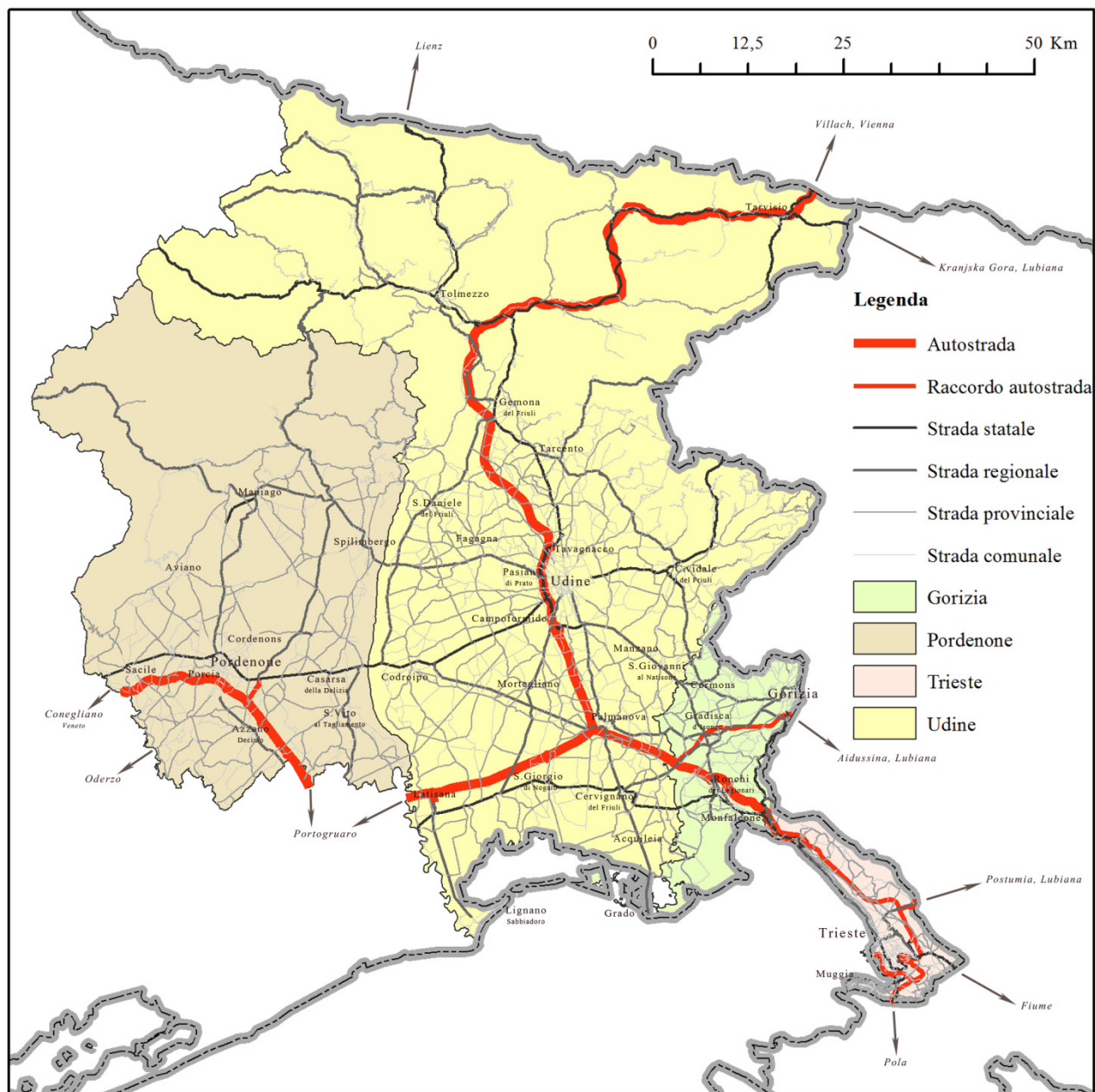
BRITISH PETROLEUM, *BP Statistical Review of World Energy June 2012*, «[www.bp.com](http://www.bp.com)».

COMMISSIONE EUROPEA, *Excise Duty Tables Part II – Energy products and Electricity (Ref 1036, January 2013)*, «[http://ec.europa.eu/taxation\\_customs/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/taxation_customs/index_en.htm)».

COMMISSIONE EUROPEA, *Weekly Oil Bulletin (21/01/2013)*, Market Observatory for Energy, «[http://ec.europa.eu/energy/observatory/oil/bulletin\\_en.htm](http://ec.europa.eu/energy/observatory/oil/bulletin_en.htm)».



## Appendice



Fonte: elaborazione dell'Autrice su cartografia dell'infrastruttura stradale fornita dalla Regione Friuli Venezia Giulia, Servizio infrastrutture di trasporto e comunicazione (shapefile non certificato al 2013).  
Fig. A – Carta politica e delle infrastrutture stradali del Friuli Venezia Giulia.

## *Ringraziamenti*

Questa Tesi di Dottorato è frutto di un intenso lavoro, di cui io mi sento responsabile per i metodi utilizzati e le conclusioni raggiunte. Il suo completamento non sarebbe stato possibile senza la generosa disponibilità professionale delle persone che ho incontrato.

La mia riconoscenza va innanzitutto alle persone del mondo economico ed istituzionale che hanno compreso le mie esigenze di ricerca e che, concedendomi interviste, fornendomi chiarificazioni, materiali, dati e contatti, hanno permesso la realizzazione dello studio qualitativo.

Desidero poi ricordare i professori, ricercatori, assegnisti, dottori di ricerca e dottorandi del Dipartimento MEMOTEF che, con i loro insegnamenti, osservazioni e critiche mi hanno formata e trasmesso la loro passione per la geografia; in particolare ringrazio la mia tutor, la prof.ssa Adriana Conti Puorger, per la disponibilità e il costante incoraggiamento durante gli anni del Dottorato.

Ringrazio l'ing. Augusto Frascatani del Dipartimento MEMOTEF per i preziosi consigli di natura grafica, il dott. Michele Ferneti dell'Università di Trieste per avermi concesso l'uso delle sue macchine nel laboratorio di geografia e per le preziose indicazioni tecniche, il prof. Gian Pietro Zaccomer dell'Università di Udine per essere sempre stato disponibile a dirimere i miei dubbi sul caso studio; i professori presenti alle mie presentazioni durante le giornate di studi della Società di Studi Geografici presso l'Università di Firenze per le loro acute osservazioni.

Un affettuoso grazie al prof. Giorgio Spinelli che con la sua attività accademica mi ha indotto a perseguire oltre al rigore scientifico anche la necessità di declinare in termini sociali il mio ruolo di studiosa.